



Attirez de **nouveaux consommateurs**, augmentez la fréquence d'achat, **fidélisez les consommateurs** à votre marque et augmentez votre **part de marché** avec OPUS

Riche **en données et informations sur les consommateurs CHR**, OPUS (=On Premise User Study) vous permet **de comprendre la dynamique des relations** entre les consommateurs, les marques, les catégories, les circuits et les occasions.

OPUS vous permet de:

- + Prendre **des décisions** avisées dans l'ensemble de votre organisation
- + Adapter les stratégies marketing et commerciales aux occasions et **aux circuits les plus porteurs**
- + Vous fournir des arguments de vente centrés sur **le consommateur afin de nourrir vos échanges** avec les clients clés et les principales enseignes en France.
- + Élaborer **des activations et des mises en avant** plus pertinentes pour les consommateurs en CHR.
- + Créer des **modes de consommations éclairés par la donnée** de nos rapports Cocktails & Mixed Drinks
- + Découvrir des **opportunités de montée en gamme ou d'optimisation** de l'offre **sur les menus par marque** et par catégorie.

OPUS est conçu pour vous aider à comprendre où et comment atteindre les consommateurs ciblés, et à adapter votre marque et vos stratégies marketing et commerciales pour maximiser les opportunités de consommation en CHR.



Mesurer les visites et les dépenses en CHR.



Découvrir la taille de chaque opportunité pour les catégories et les marques par occasion et par circuit



Comprendre les motivations et les besoins des consommateurs en CHR ainsi que leur parcours d'achat.



Analyser les interactions entre les consommateurs en CHR et les différentes catégories de boisson.



Suivre les tendances : marques, saveurs et modes de consommation préférés des consommateurs CHR.

Toutes ces données peuvent être détaillées à la marque ou selon les profils démographiques des consommateurs.

Découvrez OPUS pour le marché français

L'enquête OPUS, menée deux fois par an auprès de **5 000 consommateurs français en CHR**, est **représentative (âge, sexe, CSP et géographie)** de la diversité de la population française.



Les types d'établissements incluent:

- + Bar de jour
- + Bar de nuit
- + Pub
- + Café
- + Hôtel
- + Loisirs
- + Etablissements événementiels
- + Tous types de restaurants (familiale, haut de gamme, populaires, ...)
- + Bar à cocktails

À qui est destiné OPUS ?

CATEGORY MANAGEMENT

- + Développer les ventes de la catégorie en CHR et être les champions de la catégorie.
- + Comprendre le rôle des catégories dans le répertoire du consommateur
- + Comprendre le parcours d'achat et la meilleure façon d'activer les marques et les catégories

MARKETING & PRODUITS

- + Développer les ventes et la part de marché de la marque en ciblant les meilleurs potentiels de consommations.
- + Identifier comment élargir l'utilisation des marques - par circuit, par occasion ou par profils de consommateurs

VENTES

- + Développer les ventes et la distribution des marques grâce à des arguments de vente percutants qui démontrent comment les marques peuvent à la fois bénéficier aux points de vente CHR et attirer le consommateur cible de l'établissement

CONSUMER & MARKET

INSIGHTS

- + Identifier les tendances nouvelles et émergentes qui influencent la performance des marques
- + Comprendre l'évolution des attitudes des consommateurs et les forces du marché qui impactent leur comportement

Tout ce dont vous avez besoin pour suivre l'évolution des tendances de consommation et découvrir des opportunités de croissance

OFFRES SYNDIQUÉES ET PROJETS SUR MESURE DISPONIBLES:



Pour plus d'informations, contactez-nous:

JULIEN VEYRON

CLIENT SOLUTIONS DIRECTOR - NIQ

JULIEN.VEYRON@NIELSENIQ.COM