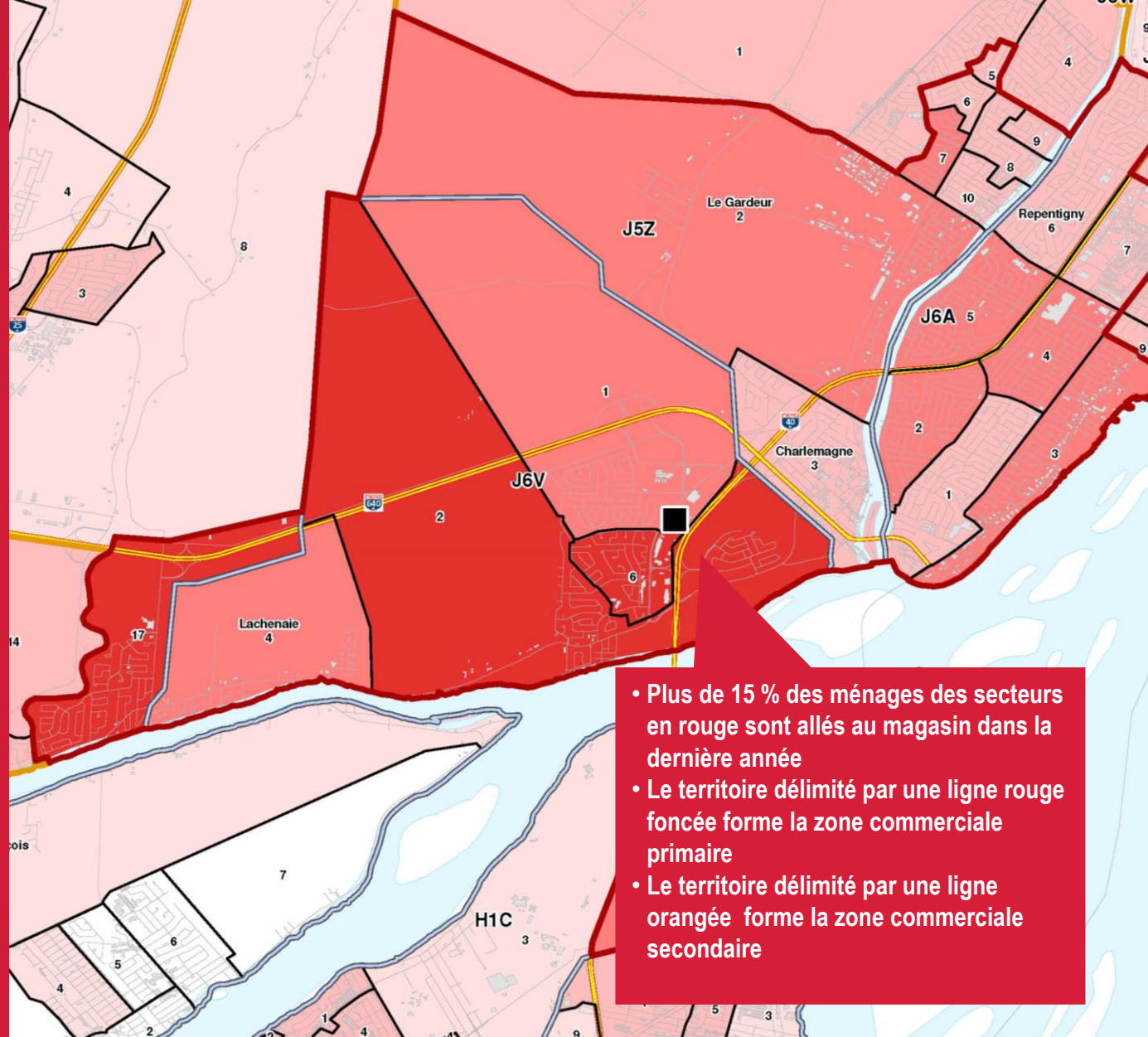


# ANALYSE DE PROVENANCE



Établit la provenance de la clientèle et permet d'obtenir un indice de pénétration de marché, soit la proportion de clients dans un secteur donné.

# ANALYSE DE PROVENANCE

---

CETTE ANALYSE EST BASÉE SUR LES CODES POSTAUX DE VOS CLIENTS ET PERMET DE RÉPONDRE AUX QUESTIONS SUIVANTES : QUI? OÙ? COMBIEN?

Elle sert à connaître :

- **Provenance** de la clientèle
- **Panier moyen** par transaction
- **Taux de pénétration** par route de distribution
- **Distance maximale parcourue** par la clientèle
- Étendue de la **zone commerciale** ou d'influence d'un commerce
- Zones commerciales qui se **superposent** / se cannibalisent
- **Développement** du réseau de succursales adéquat pour répondre à la clientèle potentielle, etc.