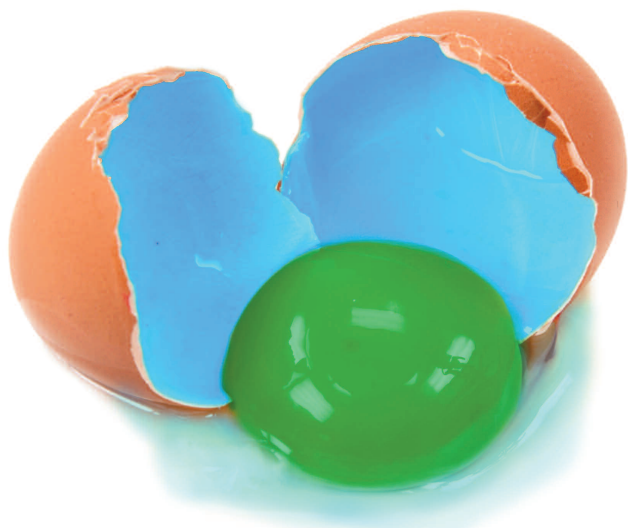


“Quand on expérimente de nouvelles études,
on n'est jamais sûr du résultat.”



Face à un consommateur complexe, toutes les innovations sont-elles raisonnables ?

- ▶ 8 produits sur 10 ne connaissent pas de succès commercial,
- ▶ 5 % des nouveaux produits atteignent le niveau minimal de succès.

Panel On The 
Promise
Le langage
des décideurs

 **Sales Scope®**
Pour les bilans de lancement.

Sales Scope® : notre solution pour vos bilans de lancement.

Une méthodologie réactive et optimisée sur le plan budgétaire pour :

- ▶ Contrôler le (re)lancement ;
- ▶ Mieux connaître vos cibles d'acheteurs, ré-acheteurs ou connaisseurs après votre lancement ;
- ▶ Comprendre et estimer les chances de succès de vos innovations ;
- ▶ Réagir à “chaud” dans les toutes premières semaines du lancement.

Choisir Sales Scope® c'est opter pour :

- ▶ Un gain de réactivité par rapport aux études classiques : résultats disponibles sous 15 jours ;
- ▶ Une analyse des résultats sur les sous-populations d'intérêt pour mieux cibler vos priorités et vos actions ;
- ▶ Une mise en perspective de vos résultats grâce à des normes sectorielles établies sur plusieurs dizaines de tests ;
- ▶ Un questionnaire modulable pour des mesures d'impact de communication ou d'opérations promotionnelles ;
- ▶ Une interrogation qui privilégie une approche qualitative grâce aux questions ouvertes ;
- ▶ Une expertise sectorielle de nos directeurs de clientèle et chargés d'études.

Panel On The Web

76-78 rue St. Lazare

75009 Paris, France

Std. : +33 (0)1 78 09 03 50

Fax : +33 (0)1 78 09 03 89

valerie.jourdan@panelontheweb.com

Qualification
des Services
Intellectuels
ISQ
OPQCM

Panel On The 