

Date : 31/01/2014

Auteur : -

T-Cuento récompense à Naturhouse avec son outil phare de Retail Intelligence®



T-Cuento offre à Olivier Roques de **Naturhouse**, gagnant du **Trophée CEDRE du Meilleur Directeur de réseau 2013**, trois outils de **Retail Intelligence®** qui seront destinés à l'analyse de la performance de trois points de vente **Naturhouse** de Paris. Pendant un an, les **franchisés Naturhouse** vont pouvoir bénéficier d'un **nouveau savoir-faire acquis à travers la connaissance du comportement du trafic piéton** dans les points de vente **Naturhouse**.

Mercredi dernier, lors du 13ème congrès des Franchiseurs et Directeurs de Réseaux, a également eu lieu la remise du trophée CEDRE qui reconnaît le **Meilleur Directeur de Réseau 2013**. C'est la 20ème année consécutive que le **CEDRE et Franchiseland**, Club Européen des Directeurs de Réseau et centre d'accueil des professionnels de la **franchise**, remettent ce trophée et manifestent leur reconnaissance à un professionnel et à une **enseigne de la franchise**.

La soirée s'est déroulée dans une ambiance conviviale et des professionnels du secteur sont intervenus autour du sujet du **Savoir-Faire et des Actifs Incorporels**. Parmi les enseignes présentes, des franchises telles que Finsbury, le groupe Vivarte, Jardiland, Fnac, Mobilier de France, entre autres, ainsi que **Naturhouse** et des acteurs du secteur tels que **Media Corner**, Clear Channel, Vogel&Vogel et **T-Cuento**, entre autres, ont assisté à ce **rendez-vous incontournable pour les professionnels de la franchise et du retail**.

Pour clôturer cette rencontre et dans le suivi de la tradition du **CEDRE** et de ses membres, l'organisation a remis son trophée annuel au Meilleur Directeur de Réseau 2013. Le Meilleur Directeur

Évaluation du site

Paperblog est un service d'agrégation de contenus de blogs. Les articles référencés sont placés en Une du site ou rubriqués, selon leur thématique.

Cible
Grand Public

Dynamisme* : 1404

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

de Réseau 2012 a révélé l'impétrant 2013 qui est l'enseigne de franchise **Naturhouse**, spécialiste dans le secteur de la diététique et des conseils en alimentation.

Actuellement, **Naturhouse** est présent en France depuis 2006 mais ce n'est que depuis 4 ans environ que l'enseigne connaît une croissance phénoménale. Aujourd'hui, **Naturhouse** compte déjà environ 400 points de vente répartis dans toute la France. Protagoniste d'une croissance ambitieuse qui augmente sans répit, **Naturhouse** a fait preuve en 2013 du savoir-faire de ses professionnels ainsi que de leur rigueur et enthousiasme.

Les points de vente **Naturhouse** sont des **magasins** où l'on peut acheter tous types de produits diététiques et des compléments alimentaires. Un service de consultation personnalisé avec des experts en nutrition est proposé en parallèle. Les **consommateurs** de produits et du concept **Naturhouse** sont des personnes qui souhaitent changer leurs habitudes d'alimentation et perdre du poids.

T-Cuento, partenaire du CEDRE et Franchiseland, a également **récompensé la bonne gestion du réseau Naturhouse** en offrant à Olivier Roques, Directeur de Réseau, **son outil phare de Retail Intelligence®** pour trois points de vente **Naturhouse** de Paris. Avec **TC-Store**, outil conçu et développé par **T-Cuento**, **Naturhouse** va pouvoir bénéficier pendant un an, à compter de l'installation du système de **Retail Intelligence®**, d'une vision globale de tout ce qui se passe dans les trois points de vente sélectionnés. Avec **TC-Store**, les franchisés **Naturhouse** vont pouvoir connaître le **nombre de clients qui passent devant leurs points de vente, combien d'entre eux entrent dans le magasin, leur temps d'attente et combien repartent sans avoir rien acheté ni consulté**. Avec ces données, les **franchisés** vont pouvoir **trouver des leviers d'améliorations de leurs magasins** afin de trouver des nouvelles opportunités et **d'augmenter leur rentabilité**. **TC-Store** va permettre à **Naturhouse** d'acquérir un nouveau savoir-faire pour le succès de la continuité du réseau.

Qu'est ce que le **Retail Intelligence®** ?