



*Briefing avant le démarrage de
l'opération*

«Opération Vente Spéciale »

A l'entame du troisième trimestre, phase où les efforts doivent être boostés afin d'atteindre les objectifs annuels de distribution, ADEMAS a procédé à une évaluation à mi-parcours de la stratégie Sales & Distribution avec l'appui de PSI. Cette analyse a permis de mettre en évidence, un gap de condoms non écoulés par rapport aux objectifs de sorties, si l'on considère les prévisions.

Dès lors des mesures ont été initiées dans le but d'intensifier les activités de distribution et améliorer le rythme des sorties, parmi lesquelles, des missions de distribution dans les régions et des Opérations Coup de poings à Dakar.

Ces **opérations ventes spéciales** ont surtout ciblé jeunes de 15-24 ans à travers un système de vente directe au point de vente mais aussi un réapprovisionnement des points de vente dits prioritaires c'est-à-dire les « gros preneurs ».

Pour cette opération l'équipe a visité 7040 point de vente et à distribué 288 000 unités de condoms soit un taux de 789 CYP.

D'autres mesures de réajustements ont été mises en place qui concernent la couverture avec le démarchage et la création de nouveaux points de vente.

En définitive, l'ensemble de ces activités ont contribué à accroître les performances du secteur vente.

Par ailleurs, elles ont également contribué à accroître la visibilité des produits et ont été l'occasion de sensibiliser et de capaciter les gérants de points de vente sur les problématiques touchant au VIH, aux grossesses non désirées, et à la planification familiale.

Bi-Weekly

Update

Vol 3 N°19

-«Opération Vente Spéciale »

À venir

- ADEMAS accompagne l'élaboration du Plan National de Promotion de la Santé

- Une enquête TRAC pour orienter les interventions dans la lutte contre le paludisme et la promotion de la PF