

RAPPORT MENSUEL

Mise en œuvre période du 5 au 30 septembre 2017

CARAVANE KARANGUE ADEMAS SHOPS PLUS



Street Marketing

Caravane Guérilla Karangué

05 - 30 septembre 2017

SOMMAIRE

- I) Contexte**
 - (1) Historique
 - (2) Rappel des objectifs
- II) Activités Administratives et Commerciales**
 - (1) Moyens humains,
 - (2) Moyens matériels
- III) Rappel dispositif opérationnel et Missions**
- IV) Résultats et Impacts caravane Karangue**
- V) Problèmes rencontrés**
- VI) Recommandations**
- VII) Perspectives**
- VIII) Conclusion**
- IX) Annexes**
 - *Photos caravane Karangue 21 Road Shows*
 - *Fichier création clubs Aquatabs*
 - *Fichier contacts PDV GUEDEAWAYE*
 - *Fichier Contacts PDV PIKINE*

I) Contexte

(1) Historique

L'Agence pour le Développement du Marketing Social (ADEMAS) met en œuvre, à travers toutes les régions du Sénégal, en collaboration avec l'Entreprise Culturelle Kakatar le marketing social des préservatifs PROTEC et FAGARU et des produits purificateurs d'eau AQUATABS.

Il s'agit précisément de déployer dans les régions du Sénégal une caravane dénommée « Karangue » qui est un long parcours de street marketing avec des Road shows associés à des opérations commando de ventes de proximité dans les foyers, boutiques, commerces, passants et autres pour leur vendre directement les produits d'ADEMAS...

(2) Rappel des objectifs de la mission

2.1) Objectif général

- ❖ Augmenter les volumes de ventes des produits du Marketing social et accroître la présence des produits d'ADEMAS au niveau détail tout en orientant les personnes sensibilisées vers boutiques et autres commerces : les partenaires distributeurs d'ADEMAS en vue d'augmenter le taux de rotation et de redonner confiance aux acteurs de la chaîne de distribution ;
- ❖ Redynamiser les réseaux de distribution communautaire tout en les impliquant par leur participation aux événements/animation ;
- ❖ Augmenter la connaissance mais aussi les capacités et motivations des cibles à utiliser les produits ADEMAS, et renforcer le lien entre les marques/produits et les utilisateurs/détaillants mais aussi les communautés.

2.2) Objectifs spécifiques

- ❖ Conduire 60 Road Shows/activités événementielles/animations effectives dans les Loumas, marchés et sites stratégiques pour l'ensemble du Sénégal ;
- ❖ Distribution : effectuer des ventes de produits avec les réalisations globales suivantes :
 - 70 000 comprimés AQUATABS ;
 - 90 000 préservatifs ;
 - Prospection d'au moins 22 500 ménages ou cibles hommes pour la vente ;

- ❖ Exposer les populations (au moins 60 000 personnes) aux messages sur nos produits par les Road shows/Événementiels ;
- ❖ Activer au moins 15 Clubs AQUATABS, et en créer au moins 10 nouveaux pour la promotion et la vente des produits (AQUATABS et préservatifs), en garantissant au moins un club par région.

II) Organisation Administrative et Commerciale

- (1) Moyens humains,

- (1) Chef de mission
- (1) Chef de projet
- (1) Responsable distribution commerciale et communautaires
- (1) Responsable caravanes et road-shows
- (2) techniciens
- (1) Groupe animation (5 personnes)
- (2) 2 Responsables sécurité
- (1) Equipe commerciale (30 personnes)
- (2) 3 chauffeurs

- (2) Moyens matériels

La logistique mise en place comprend essentiellement :

- Un camion podium avec branding (Caravanes et Road shows) et garde-fous
- Une Sono mobile complète/ Adaptable sur camion podium
- Une Caméra et un appareil photo
- Un groupe électrogène
- Un véhicule de liaison (préparation locale)
- Un Vidéo projecteur
- Un Ecran de projection
- Un Véhicule Commercial (vente-distribution produits)
- Un Kit Médical pour les soins de base

III) - Rappel dispositif opérationnel et Missions

Notre défi a consisté à combiner les Activités de Street marketing (Roads shows) et celles de distribution tout en garantissant une efficacité parfaite de nos interventions.

Ainsi, notre valeur ajoutée se manifeste à travers l'approche opérationnelle qui nous a permis de renforcer la synergie des activités tout en exploitant toutes les opportunités qui existent dans le cadre du déploiement.

Les composantes principales étant la sensibilisation, la distribution commerciale et la distribution communautaire, nous avons décliné le concept de Guérilla Karaangué comme suit :

Street Marketing : Road show et caravane commerciale itinérante

Cette activité, au lieu d'être composée d'un road show exclusivement, a été un mix de Road Show accompagné d'une caravane. Après identification des points et sites devant abriter les road shows, les axes intermédiaires sont identifiés et couverts par une Caravane (Camion Podium, sono et groupes d'artistes pour animation et équipes de ventes promotionnelles itinérantes). Tout ce monde, dans la même vague, sillonne les axes du matin au soir.

En fin d'après-midi, le camion se positionne à l'endroit prévu pour le road show, se déploie et exécute l'animation événementielle.

Distribution commerciale et communautaire:

En collaboration étroite avec les partenaires commerciaux d'Ademas (Grossistes et demi grossistes) au niveau local, la caravane a cherché à communiquer sur les points et lieux d'approvisionnement avec référencement continu par l'équipe commerciale itinérante. Elle s'arrêtait stratégiquement chez ces partenaires pour faire une animation rapide et créer l'évènement autour du partenaire.

La distribution Communautaire : Elle s'est faite par le biais de l'équipe d'agents commerciaux (30), recrutés localement pour assurer la vente-promotionnelle itinérante en même temps que la caravane.

Cette distribution communautaire a eu comme prolongement les Clubs Aquatabs (Réactivés ou créés, et qui intègrent les préservatifs Protec et Fagaru) et qui doivent être aussi mis en relation avec les partenaires précités, mais aussi les points de vente.

Opérations Coup de Poing : Partenariats Locaux pour booster les activités synergiques

La caravane n'étant pas une simple procession, nous avons mis en place un réseau de partenaires locaux avec des leaders d'opinion et personnes influentes qui maîtrisent le terrain au niveau des localités pour anticiper et identifier toutes les opportunités exploitables (navétanes ; foural ; Kassak ...) pour permettre à la caravane de réajuster conséquemment son planning/Itinéraire, tout en mettant à contribution les clubs (activés ou créés). Les ARCOTS (niveaux national et régional à la fois) mis à contribution, ont joué un rôle fondamental dans la préparation locale des activités.

IV) - Résultats et Impact caravane Karangue

1^{er} MOIS 21 ROAD SHOWS :

AQUATABS : 194,35 % déjà réalisés par rapport à l'objectif Global

Soit 136 050 comprimés écoulés.

PROTEC & FAGARU : 33 ,80% réalisés par rapport à l'objectif Global à cheval sur l'objectif mensuel, soit 30 428 préservatifs.

Propositions de créations de nouveaux clubs Aquatabs à suivre et à valider) Pikine, Guédiawaye, Yene, Diourbel etc. :

Maimouna Faye GUEYE Quartier Thierno SAMB Tél: 77 433 18 21 (Gérante Groupement Féminin et Commerce multi services :

Ndeye Bineta SAMB Quartier Cheikh WADE Guédiawaye Tél: 770803803 (Vendeuse Eau, Jus de fruit; membre GIE TAKKU LIGGEY

Sokhna Amineta SAMB : Diourbel 77 769 95 89

Awa Cheikh FALL : Diourbel 77 634 32 03

Mamadou Keita : Diourbel 78 09 69 01

A suivre pour validation formalisation (conditions ADEMASHOPS PLUS)

RESULTATS DETAILLES DAKAR 1

LIBELLE ACTION	PRODUITS	
	AQUATABS	PRESERVATIFS
REALISATIONS		
ROAD SHOW DAKAR 1	NOMBRE	NOMBRE
Pikine Yeumbeul	9 180	2246
Gueédiawaye sam- Parcelles Case Bi U22	11 220	1204
Pikine Icotaf -Guinaw Rail Thiaroye	8 780	996
Parcelles Assainies 2 voies et environs	6 020	960
Keur Mbaye Fall & Keur Massar	8870	2194
Grand Mbao et Petit Mbao-Route de Boune Keur Massar	9 180	1216
TOTAUX	53 250	8 816

RESULTATS DETAILLES DAKAR 1 BIS

LIBELLE ACTION	PRODUITS	
	AQUATABS	PRESERVATIFS
	REALISATIONS	
Road Show DAKAR 1	NOMBRE	NOMBRE
Guédiawaye : Medina Gounass / Bakhdad	7 370	1298
Guédiawaye : Marché Boubess	7 960	970
Guédiawaye : Wakhinane Nimzath	3910	2888
Marché Ndiarème	4240	1692
Guédiawaye : Golf Sud	4990	1112
Guédiawaye :Sahm Notaire	5 110	200
TOTAUX	33 580	8 160

RESULTATS DETAILLES DIOURBEL & AUTRES

LIBELLE ACTION	PRODUITS	
	AQUATABS	PRESERVATIFS
REALISATIONS		
ROAD SHOW Diourbel &Autres	NOMBRE	NOMBRE
Bambey	6 400	1152
Mbacké	11 310	6 000
Touba	7 840	2520
Diourbel	Road Show reporté jusqu' à nouvel ordre Motif : Deuil National Khalif Général des Tijanes	
TOTAUX	25 550	9 672

RESULTATS DETAILLES DAKAR 2

LIBELLE ACTION	PRODUITS	
	AQUATABS	PRESERVATIFS
	REALISATIONS	
ROAD SHOW DAKAR 2	NOMBRE	NOMBRE
Rufisque	1 000	184
Bargny	3 540	1 600
Diamniadio	6 900	362
Niangal (Yene)	3 440	790
Toubab Djalaw	3100	748
Ndoukhoura & Tivaoune Peul	5 690	96
	23 670	3 780

V) Problèmes rencontrés

Dans l'ensemble la caravane poursuit correctement son chemin et compte à son actif à quatre semaines 21 Road Shows réalisés avec animations /sensibilisations et ventes des produits ADEMAs, le seul problème noté reste le manque de goodies pour agrémenter et boucler les talk-shows et autres concours à faire auprès des populations. Sans supports /cadeaux à offrir aux participants et clients il serait quasi impossible de faire ces opérations marketing de très grande portée populaire. Pour le moment le plan progressif de ravitaillement se fait correctement avec les grossistes du réseau de DIDI sur le parcours avec l'appui considérable du Coordonnateur d'ADEMAs. Il faut noter aussi que les préservatifs se vendent difficilement car toujours « tabou » dans le pays.

Toutefois les équipes commerciales se déploient sur le terrain et sont présentement à cheval sur l'objectif mensuel.

VI) Recommandations

- Doter la caravane de suffisamment de goodies
- Veiller à la régularité du ravitaillement en produits dans le parcours de la caravane.
-

VII) Perspectives

Le deuxième mois est entamé avec une ferme volonté de maintenir le niveau des performances relatives aux objectifs globaux, depuis le lundi 02 octobre 2017 à Thiès et se poursuivra sur l'axe Louga- et Matam avant de revenir pour faire Dakar 3.

VIII) Conclusion

Les résultats obtenus durant les quatre premières semaines de la campagne karangue dans Dakar 1, Diourbel, Mbacké, Touba et Dakar 2 laissent présager de grandes performances que les équipes sur le terrain pourraient encore envisager faire avec l'appui indéfectible d'ADEMAS et des autres partenaires dans les localités de l'intérieur du pays ciblées par la caravane karangue pilotée par l'Entreprise Culturelle Kakatar qui a déjà réalisé en Aquatabs 194, 35 % par rapport à l'objectif global et 33,80% par rapport à l'objectif global en préservatifs après seulement vingt et un Road Shows.

Avec un affinement voire une amélioration des approches sur le terrain les équipes arriveront certes à améliorer considérablement dans les trente-neuf ROAD SHOWS restants les résultats de tous les produits à promouvoir : AQUATABS et PRESERVATIFS.

Annexes

- 4 Comptes Rendus hebdomadaires
- Fichier contacts PDV GUEDIAWAYE
- Fichier Contacts PDV PIKINE
- Album Photos caravane Karangue « 21 Road Show »

COMPTE RENDU SEMAINE (1)

ANIMATIONS ET ACTIONS COMMERCIALES CARAVANE KARANGUE KAKATAR

(Mardi 06 septembre au Dimanche 10 septembre 2017)

1) Contexte

ADEMAS met en œuvre le marketing social des préservatifs et produits purificateurs d'eau au Sénégal dans le but d'améliorer leur accessibilité et d'en accroître la demande par la population. Dans la perspective de renforcer le dispositif commercial ADEMAS met en œuvre avec l'appui de son prestataire KAKATAR une caravane avec une série d'activités synergiques visant à augmenter les volumes de ventes à travers les canaux de distribution de proximité communautaires et itinérantes, tout en renforçant par le biais de caravane la sensibilisation en vue d'une meilleure connaissance et utilisation des produits Aquatabs, Protec et Fagaru. La caravane a effectivement démarré ses activités le mardi 06 septembre 2017 à 8 heures précises avec une mise en place et une animation promotionnelle au lieu de départ habituel à savoir Ecole 6 de Pikine.

2) Activités

Le programme habituel en vigueur : mise en place des équipes 8h 30 à 9h, démarrage de la caravane 9h à 18 heures tous les jours, road show (9 h 0 13 h, une pause de 13 h à 15 h, reprise de 15 h à 17h et de 17h à 18h animation/skecth et clôture journée) à travers les rues et quartiers de la zone ciblée avec une animation /sensibilisation permanente du camion/podium simultanément couplée avec les actions commerciales le long du parcours les promoteurs et promotrices accrochent les boutiques, les selects, les riverains, les passants et les foyers sur tout le parcours de la caravane pour leur proposer les produits Aquatabs et les préservatifs avec une forte sensibilisation.

Le Coordonnateur Administratif après avoir effectué et décroché l'autorisation régionale pour la région de Dakar avec l'aide précieuse du commanditaire ADEMAS s'est dirigé vers les régions de THIES, DIOURBEL, LOUGA et SAINT LOUIS auprès des Gouverneurs pour les demandes d'autorisation administrative des autorités des régions citées. Dans la même lancée l'autorisation du Gouverneur de KOLDA a été transmise le lundi 11 septembre à KAKATAR par ADEMAS, les autres demandes sont dans le circuit et seront suivies par ADEMAS et KAKATAR.

Le premier jour la caravane a parcouru les rues et quartiers de Pikine Rue 10, ICOTAF, Taly Boumack et Taly Bou bess. Le démarrage de la vente des préservatifs a été possible à partir de 11h à la suite du ravitaillement par le grossiste de Pikine AbdouLaye BA qui a aimablement et chaleureusement coopéré avec l'équipe de KAKATAR pour un bon déroulement des activités de la caravane et à 13 h 30 pour les comprimés Aquatabs suite au ravitaillement de DIDI.

Le deuxième jour la caravane : Démarrage Road show & Animation/Actions commerciales à 9 heures au marché SAM de Guédiawaye avec une équipe de la caravane fortement engagée et motivée qui a

sillonée et prospecté les artères et quartiers de Guédiawaye, Parcelles Assainies en sus d'une très belle prestation, un excellent sketch de sensibilisation de la troupe KAKATAR sur les produits Aquatabs, Protec et Fagaru.

Le troisième jour la caravane a parcouru les rues et quartiers de Pikine Icotaf, Guinaw Rail et Thiaroye partout les commerciaux ont pris d'assaut les riverains, les commerçants et passants pour leur proposer les produits Aquatabs et préservatifs, ils ont aussi réussi à faire des réapprovisionnements et 5 nouvelles créations.

Le quatrième jour : Fortes pluies matinales du vendredi 08 septembre 2017 Keur Mbaye FALL impraticable/Changement de zone Parcelles Assainies 2 voies et environs. La caravane a parcouru les rues de Parcelles Assainies partout les commerciaux ont pris d'assaut les riverains, les commerçants et passants pour leur proposer les produits Aquatabs et préservatifs.

Le cinquième jour : La caravane a parcouru les quartiers et rues de Keur Mbaye Fall et de Keur Massar partout les commerciaux ont pris d'assaut les riverains, les commerçants et passants pour leur proposer les produits Aquatabs et préservatifs, ils ont aussi réussi à faire de bonnes actions de vente et de communication auprès des populations.

Le sixième jour : La caravane a parcouru les quartiers et rues de Petit MBO, Grand MBO, Keur Massar, Malika et de Route de Boune partout les commerciaux ont pris d'assaut les riverains, les commerçants et passants pour leur proposer les produits Aquatabs et préservatifs, ils ont aussi réussi à faire de bonnes actions de vente et de communication auprès des populations.

3) Résultats obtenus

Les résultats obtenus par la caravane pendant ces six premiers jours de la caravane dans Pikine, Parcelles Assainies, Petit Mbao, Grand Mbao, Thiaroye, Keur Mbaye FALL et Keur Massar, Fass Mbao, Malika, Route de Boune.

REALISATIONS DE L'EQUIPE COMMERCIALE KAKATAR EN 6 ROAD SHOW

Ventes directes équipe commerciale KAKATAR aux populations

AQUATABS :

- Nombre de comprimés (53 250)

PRESERVATIFS :

- Nombre de condoms (8816)

Proposition de CREA d'un nouveau club AQUATABS aux Parcelles Assainies : Awa NDIAYE Parcelles Assainies 776 336 77 07 à suivre pour une formalisation (conditions ADEMASHOPS PLUS

Proposition de CREA d'un nouveau club AQUATABS à MBO Djariétou Désiré SIDIBE : Infirmière d'Etat poste de santé MBO 77 548 18 53 : à suivre pour une formalisation (conditions ADEMASHOPS PLUS

4) Constats

Premier stock (voir fiche de livraison du 30/08/2017) de goodies épuisé en attente d'un ravitaillement le lundi 12 septembre pour la suite de la campagne. Premier stock (voir fiche de livraison : PROTEC « tee shirts 37, casquettes 55, polos 126 », FAGARU « tee shirts '6, casquettes 99 » AQUATABS « tee shirts 66, casquettes 98, polos 122, bassines 30 ») de goodies épuisé en attente d'un ravitaillement le lundi 12 septembre pour la suite

de la campagne. Les préservatifs sont plus difficiles à écouler compte tenu de la spécificité du produit et de la sociologie au Sénégal toutefois avec une meilleure stratégie dans la démarche et le ciblage il est très probablement possible d'améliorer sensiblement les résultats pour la suite de la caravane qui est présentement à son sixième jour (J- 54).

5) Perspectives

Semaine (2) Entamée depuis le lundi 11 septembre 2017 dans le grand Département de Guédiawaye.

Nous abordons cette deuxième semaine de la caravane en escomptant recevoir suffisamment de **goodies** en vue de mener une excellente campagne de sensibilisation et de street marketing relativement aux cinquante-quatre roads show nous restant à faire à travers les régions du Sénégal.

- Le stock de goodies mis à la disposition de KAKATAR est de loin insuffisant pour une caravane nationale de cette envergure.
- Réactualisation, validation et mise à disposition de KAKATAR de la liste nationale des Distributeurs /Grossistes du plan progressif de ravitaillement de l'équipe commerciale de KAKATAR en produits AQUATABS, PROTEC et FAGARU.

Semaine (3) KAKATAR a décroché une grande animation pour une soirée culturelle à DIOURBEL chez un grand marabout, l'équipe (animation et commerciale) de KAKATAR est invitée pour une sensibilisation/animation à une séance de « KASSAK » pour 200 enfants circoncis. Cette séance pourrait être un grand SUCCESS STORIE à retenir dans le cadre de la CARAVANE KARANGUE.

COMPTE RENDU SEMAINE (2)

ANIMATIONS ET ACTIONS COMMERCIALES CARAVANE KARANGUE KAKATAR

(Lundi 11 septembre au Samedi 16 septembre 2017)

II)Activités

Le programme habituel en vigueur : mise en place des équipes 8h 30 à 9h, démarrage de la caravane 9h à 18 heures tous les jours, road show (9 h 0 13 h, une pause de 13 h à 15 h, reprise de 15 h à 17h et de 17h à 18h animation/skecth et clôture journée) à travers les rues et quartiers de la zone ciblée avec une animation /sensibilisation permanente du camion/podium simultanément couplée avec les actions commerciales le long du parcours les promoteurs et promotrices accrochent les boutiques , les selects , les riverains, les passants et les foyers sur tout le parcours de la caravane pour leur proposer les produits Aquatabs et les préservatifs avec une forte sensibilisation.

2.1)Administratives

Le Coordonnateur Administratif après avoir effectué et décroché l'autorisation régionale pour la région de Dakar avec l'aide précieuse du commanditaire ADEMAS s'est dirigé vers les régions de THIES, DIOURBEL, LOUGA et SAINT LOUIS auprès des Gouverneurs pour les demandes d'autorisation administrative des autorités des régions citées. Il a rencontré le président d'ARCOTS DIOURBEL, ASSANE FALL et les commerciaux de (jeudi 07 sep 2017 au centre culturel).

A la Gouvernance de SAINT LOUIS: il a eu une audience avec le premier adjoint du Gouverneur le vendredi 07 sep à 10h .Le dossier d'autorisation est en cours et sera signé et envoyé via adresse électronique le mardi 12 septembre sur la promesse de l'autorité contactée.

Nota bene : le président d'Arcost SAINT LOUIS le sieur Amadou Sy DIONGUE est empêché par un décès. La liste des commerciaux sélectionnés lui a été remise.

A Louga le dimanche 10 septembre 2017 il a rencontré Lebou NDOYE et les acteurs culturels et il a déjà choisi ses commerciaux et les potentiels membres du club AQUATABS.

A la Gouvernance de Louga le lundi 11 septembre 2017, le Gouverneur en congé son premier adjoint a reçu le Coordonnateur avec le président Lebou NDOYE et nous assure de délivrer les autorisations et d'instruire les préfets à s'investir pour la réussite de la caravane.

Le lundi 11 sep à 13h il est retourné à Diourbel pour son audience avec le Gouverneur en présence d'ASSANE FALL, Président ARCOTS DIOURBEL, le gouverneur lui 'a assuré sa disponibilité à signer l'autorisation dans la semaine et de la transmettre au sieur ASSANE FALL.

A la Gouvernance de THIES, il a rencontré le Gouverneur Adjoint le dossier d'autorisation en cours suivi par Massar Thiam SG ARCOTS THIES. Le mardi 12 septembre il a voyagé sur Thiés pour rencontrer les commerciaux sélectionnés.

2.2) Animations et Commerciales

Du lundi 11 au samedi septembre 2017 : (7^{ème} jour au 12^{ème} jour La caravane a parcouru les quartiers et rues de Wakhiinane Nimzatt, environnants du marché Ndiarème, Niéti Mbar, Djida Kaw de Golf Sud les commerciaux ont pris d'assaut les riverains, les commerces et passants pour leur proposer les produits Aquatabs et préservatifs. Au croisement Lycée Limamoulaye une forte action commerciale appuyée par une excellente animation/sensibilisation théâtrale de la troupe de Kakatar au croisement Limamoulaye.

Les résultats obtenus par la caravane durant cette deuxième semaine de la caravane

REALISATIONS DE L'EQUIPE COMMERCIALE KAKATAR 2^{ème} semaine ROAD SHOW

Ventes directes équipe commerciale KAKATAR aux populations

AQUATABS :

- Nombre de comprimés **(33 580)**

PRESERVATIFS :

- Nombre de condoms **(81 60)**

Proposition de CREA de deux nouveaux clubs AQUATABS à Guédiawaye Maïmouna Faye GUEYE Quartier Thierno SAMB Tél: 77 433 18 21 (Gérante Groupement Féminin et Commerce multi services : Accord de principe pour être Présidente du club. A suivre pour formalisation (conditions ADEMASHOPS PLUS) et Ndeye Bineta SAMB Quartier Cheikh WADE Guédiawaye Tél: 770803803 (Vendeuse Eau, Jus de fruit; membre GIE TAKKU LIGGEY totines tous les vendredis PM pour Animation. A suivre pour formalisation (conditions ADEMASHOPS PLUS)

La Compilation des deux semaines nous donne les résultats suivants après 12 road show :

- **Nombre de comprimés AQUATABS : 86 830 soit 124,04 % par rapport à l'objectif global.**
- **Nombre de condoms : 16 976 soit 18,86 % par rapport à l'objectif global**

II) Constats

Deuxième stock (voir fiche de livraison du lundi 11/09/2017) de goodies épuisé en attente d'un 3^{ème} ravitaillement le lundi 18 septembre pour la suite de la campagne. 2^{ème} stock (voir fiche de livraison : PROTEC « tee shirts 60, casquettes 60, polos 05, FAGARU « tee shirts 80, casquettes 97 » AQUATABS « tee shirts 100, casquettes 100, polos 06, bassines 15 »).

Les préservatifs sont plus difficiles à écouler compte tenu de la spécificité du produit et de la sociologie au Sénégal toutefois avec une meilleure stratégie dans la démarche et le ciblage à l'intérieur du pays particulièrement dans certaines régions, il est très probablement possible d'améliorer sensiblement les résultats pour la suite de la caravane qui est présentement à son sixième jour (J- 48).

III) Perspectives

Semaine (3) Entamée depuis le lundi 18 septembre 2017 dans le Département de Bambey.

Nous abordons cette troisième semaine de la caravane en escomptant recevoir suffisamment de **goodies** en vue de mener une excellente campagne de sensibilisation et de street marketing relativement aux cinquante-quatre roads show nous restant à faire à travers les régions du Sénégal.

- Le flop de la caravane risque d'être le manque de goodies si rien n'est fait pour combler ce vide, le stock de goodies mis à la disposition de KAKATAR est de loin insuffisant pour une caravane nationale de cette envergure.
- Réactualisation progressive, validation et mise à disposition de KAKATAR de la liste nationale des Distributeurs /Grossistes du plan progressif de ravitaillement de l'équipe commerciale de KAKATAR en produits AQUATABS, PROTEC et FAGARU.

Semaine (3) KAKATAR a décroché une grande animation pour une soirée culturelle à DIOURBEL chez un grand marabout, l'équipe (animation et commerciale) de KAKATAR est invitée pour une sensibilisation/animation à une séance de « KASSAK » pour 200 enfants circoncis. Cette séance pourrait être un grand SUCCESS STORIE à retenir dans le cadre de la CARAVANE KARANGUE.

COMPTE RENDU SEMAINE (3)

ANIMATIONS ET ACTIONS COMMERCIALES CARAVANE KARANGUE KAKATAR

(Mardi 19 septembre au Jeudi 21 septembre 2017)

II) Activités

Le programme habituel en vigueur : mise en place des équipes 8h 30 à 9h, démarrage de la caravane 9h à 18 heures tous les jours, road show (9 h à 13 h, une pause de 13 h à 15 h, reprise de 15 h à 17h et de 17h à 18h animation/skecth et clôture journée) à travers les rues et quartiers de la zone ciblée avec une animation /sensibilisation permanente du camion/podium simultanément couplée avec les actions commerciales le long du parcours les promoteurs et promotrices accrochent les boutiques , les selects , les riverains, les passants et les foyers sur tout le parcours de la caravane pour leur proposer les produits Aquatabs et les préservatifs avec une forte sensibilisation.

2.1) Activités Administratives

Le Coordonnateur Administratif après avoir effectué et décroché l'autorisation régionale pour la région de Dakar avec l'aide précieuse du commanditaire ADEMAS s'est dirigé vers les régions de THIES, DIOURBEL, LOUGA et SAINT LOUIS auprès des Gouverneurs et il a rejoint en ce début de semaine la caravane pour faire la campagne avec les équipes d'animateurs et les commerciaux de la localité.

2.2) Activités Commerciales et Animations/Sensibilisations

Du lundi 19 au Jeudi 21 septembre 2017 : (13ème jour au 15ème jour /Road Show)

La caravane a parcouru les localités de Bambey, Mbacké, Touba et Diourbel les commerciaux de la localité ont pris d'assaut les riverains, les commerces et passants pour leur proposer les produits Aquatabs et préservatifs.

Les résultats obtenus par la caravane durant cette troisième semaine de la caravane.

IV) REALISATIONS DE L'EQUIPE COMMERCIALE KAKATAR 3^{ème} semaine ROAD SHOW

Ventes directes équipe commerciale KAKATAR aux populations

AQUATABS :

- Nombre de comprimés (25 500)

PRESERVATIFS :

- Nombre de condoms (9 6 72)

Proposition de CREA de quelques nouveaux clubs AQUATABS (3) à Diourbel

Sokhna Amineta SAMB : Diourbel 77 769 95 89

Awa Cheikh FALL : Diourbel 77 634 32 03

Mamadou Keita : Diourbel 78 09 69 01.

A suivre pour validation et formalisation (conditions ADEMASHOPS PLUS

La Compilation des deux semaines nous donne les résultats suivants après 15 road show :

- ❖ Nombre de comprimés AQUATABS : 112 380 soit 160,54 % par rapport à l'objectif global à réaliser
- ❖ Nombre de condoms : 26 648 soit 29,60 % par rapport à l'objectif global

IV) Constats

Deuxième stock (voir fiche de livraison du lundi 11/09/2017) de goodies épuisé en attente d'un 3^{ème} ravitaillement le lundi 25 septembre 2017 pour la suite de la campagne. 2^{ème} stock (PROTEC « tee shirts 60, casquettes 60, polos 05, FAGARU « tee shirts 80, casquettes 97 » AQUATABS « tee shirts 100, casquettes 100, polos 06, bassines 15 »).

La journée du vendredi 22 septembre 2017 a été ajournée et reportée jusqu'à nouvel ordre pour cause le Deuil qui a frappé la communauté musulmane, le rappel à Dieu du Khalif Général des Tijanes.

La caravane continue son chemin sans goodies, plus que pauvre aujourd'hui en dotation de fournitures et de supports pour agrémenter ses animations et actions commerciales à travers le pays. Comme dans une véritable « guérilla urbaine », nous la vivons pleinement et tristement comme dans une bataille sans armes avec l'étonnement beat des professionnels avertis que la caravane rencontre et sensibilise sur son passage.

La dénomination nous frappe en pleine figure il fallait trouver une autre appellation plus pacifique que « Guérilla Karangue ». , que Dieu nous préserve « nos commanditaires, nos équipes d'animateurs et de commerciaux » qui commencent à vivre comme dans la guérilla à (J- 45)...

V) Perspectives

Semaine (3) Entamée depuis le lundi 18 septembre 2017 dans le Département de Bambey.

Nous abordons cette troisième semaine de la caravane en escomptant recevoir suffisamment de **goodies** en vue de mener une excellente campagne de sensibilisation et de street marketing relativement aux quarante-cinq roads show nous restant à faire à travers les régions du Sénégal.

- Le flop de la caravane risque d'être le manque de goodies si rien n'est fait pour combler ce vide

- Réactualisation progressive, validation et mise à disposition de KAKATAR de la liste nationale des Distributeurs /Grossistes du plan progressif de ravitaillement de Fatick, Kaolack et Tambacounda pour l'équipe commerciale de KAKATAR en produits AQUATABS, PROTEC et FAGARU.

COMPTE RENDU SEMAINE (4)

ANIMATIONS ET ACTIONS COMMERCIALES CARAVANE KARANGUE KAKATAR (Lundi 25 septembre au Samedi 30 septembre 2017)

I.) Activités

Le programme habituel en vigueur : mise en place des équipes 8h 30 à 9h, démarrage de la caravane 9h à 18 heures tous les jours, road show (9 h à 13 h, une pause de 13 h à 15 h, reprise de 15 h à 17h et de 17h à 18h animation/sketch et clôture journée) à travers les rues et quartiers de la zone ciblée avec une animation /sensibilisation permanente du camion/podium simultanément couplée avec les actions commerciales le long du parcours les promoteurs et promotrices accrochent les boutiques , les selects , les riverains, les passants et les foyers sur tout le parcours de la caravane pour leur proposer les produits Aquatabs et les préservatifs avec une forte sensibilisation.

I.1. Activités Administratives

Le Coordonnateur Administratif après avoir effectué et décroché l'autorisation régionale pour la région de Dakar avec l'aide précieuse du commanditaire ADEMAS a accompagné la caravane pour l'appuyer dans la vente des préservatifs, un changement dans l'approche commerciale qui a fait des résultats considérables dans la pénétration des préservatifs dans les localités de Bambey , Mbacké et de Touba . Il est resté cette semaine 4 avec la caravane pour faire actions commando pour les préservatifs dans les localités réservées à Dakar 2.

1.2. Activités Commerciales et Animations/Sensibilisations

La caravane a parcouru les localités de Rufisque, Bargny , Diamniadio , Sébikhotane, Yene, Niangal ,Toubab Dialaw ,Ndoukhoura et Tivaoune Peul et partout es commerciaux ont pris d'assaut les riverains, les commerces , les bars , les auberges et passants pour leur proposer les produits Aquatabs et préservatifs.

Les résultats obtenus par la caravane durant cette quatrième semaine de la caravane.

I.I REALISATIONS DE L'EQUIPE COMMERCIALE KAKATAR 4^{ème} semaine ROAD SHOW

Ventes directes équipe commerciale KAKATAR aux populations

AQUATABS :

- Nombre de comprimés **(23 670)**

PRESERVATIFS :

- Nombre de condoms **(3 780)**

La Compilation des 4 semaines nous donne les résultats suivants après 21 road show (celui de Diourbel n'est pas encore fait suspendu jusqu'à nouvel ordre pour motif le Deuil national du Khalif Général des Tijanes) :

Une Rectification sur les ventes directes effectivement réalisées sur les préservatifs après une vérification/ contrôle sur les localités réservées à Dakar 1, Diourbel et Dakar 2 sont :

Semaine 1 = 8816 préservatifs,

Semaine 2 = 8160 préservatifs,

Semaine 3 = 9 672 préservatifs,

Semaine 4 = 3 780 préservatifs

TOTAL 4 SEMAINES ou 21 Road Shows :

- ❖ Nombre de comprimés AQUATABS : **136 050 soit 194,35 %** par rapport à l'objectif global.
- ❖ Nombre de préservatifs : **30 428 soit 33,80 %** par rapport à l'objectif global.

III) Constats

Troisième stock (livraison du samedi 30/09/2017) de peu goodies sera très vite **épuisé** en attente d'un 4^{ème} ravitaillement largement suffisant pour couvrir l'axe Louga - Matam...

IV) Perspectives

Semaine (5) Entamée depuis le lundi 02 Octobre 2017 dans la ville de Thiès avant de rejoindre après les localités de MBoro, NGaye , Kebemer , Louga, Saint Louis .

Nous abordons cette cinquième semaine de la caravane en escomptant recevoir :

- La réactualisation, la validation et la mise à disposition progressive à KAKATAR de la liste nationale des Distributeurs /Grossistes inscrits dans le plan progressif **de ravitaillement**.

FICHE CONTACTS PDV GUEDIAWAYE

DAKAR 1 DEP GUEDIAWAYE 05 SEPTEMBRE/13 SEPTEMBRE

PRENOMS	NOMS	ADRESSE	TELRPHONE	DESIGNATION	AGENT KAKATAR	REMARQUES
MOUSSA	DIOP	BTQ GDWY	764603035	1 PROTEC	OBEYE FALL	PVD ACTIF
ALIOU	BA	BTQ GDWY	775649436	1PROTEC	ABDOU K GUEYE	NOUV PDV
CHERIF	KEITA	BTQ HAMO	779249034	8 FAGARU	JULES BARRO	NV PDV
DIALLO		BOUTIQUE	705560589	2 PROTEC	JULES BARRO	NV PVD
MOHAMED DAHIR	DIALLO	BTQ CH.WADE	776944444	1 FAGARU	FATOU SADJIE	NV PVD
MOUHAMADOU	DIA	BTQ GOUNASS	772012829	1 PROTEC	JULES BARRO	NV PDV
Mamadou	BARRY	BTQ HAMO 4	772721133	1 PROTEC	OBEYE FALL	PDV ACTIF

PRENOMS	NOMS	ADRESSE	TELEPHONE	DESIGNATION	AGENT KAKATAR	REMARQUES
Mouhamed	DIALLO	BTQ K.MASSAR	777920747	1 PROTEC	JULES BARRO	NV PVD
Adjie	NDIAYE	TOTAL K.MASSAR	773163975	3 PROTEC	MADICKE	PDV / KISS CAREX VISA
Modou	BA	BTQ K.MBAYEFALL	782068820	2 PROTEC		PDV
Ibrahima	NDIAYE	BTQ GRD.MBAO	764609035	1 PROTEC	OBEYE FALL	NV PDV
BACHIR		BTQ GRD MBAO	771788983	1 FAGAROU	PAPA A SAMB	PDV
Mame awa	DIEYE	Pharmacie FASS MBAO	782946122	10 protec 1 fagaru	DialibaSow	PDV
Ameth	THIAM	BTQ PIKINE	33 8523320	1FAGARU 1PROTEC	OBEYE FALL	PDV

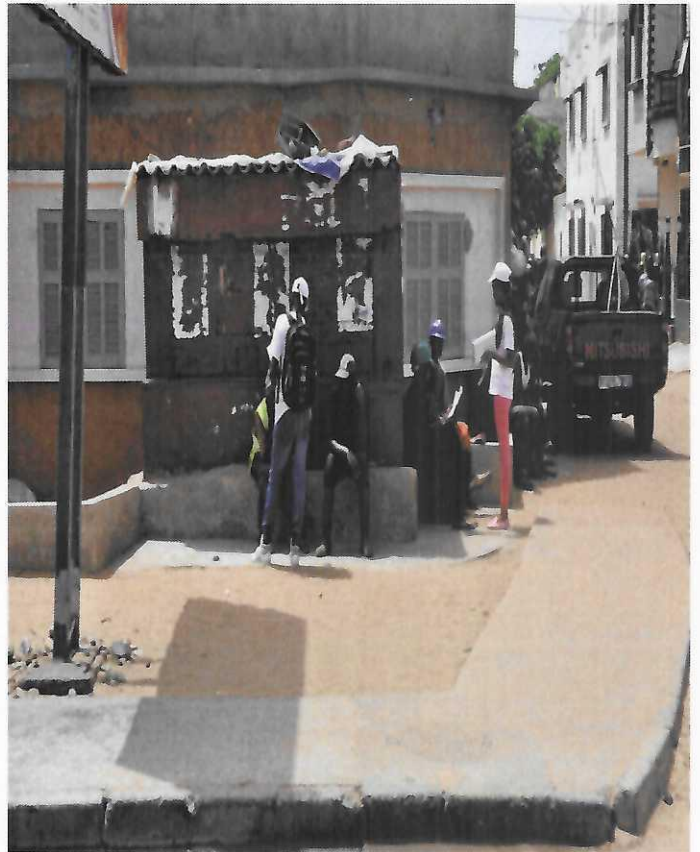
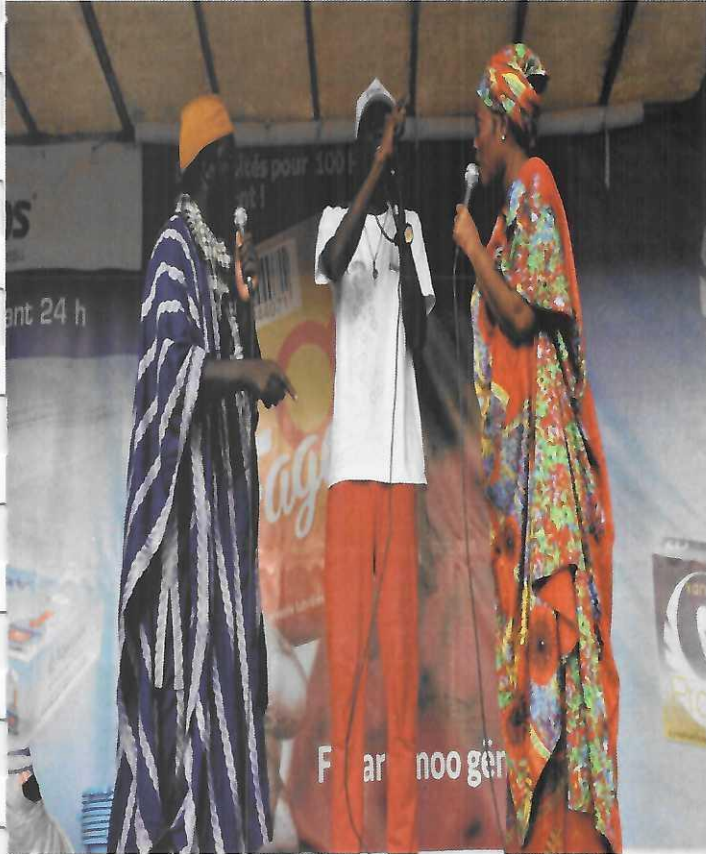
FICHE CONTACTS PDV PIKINE

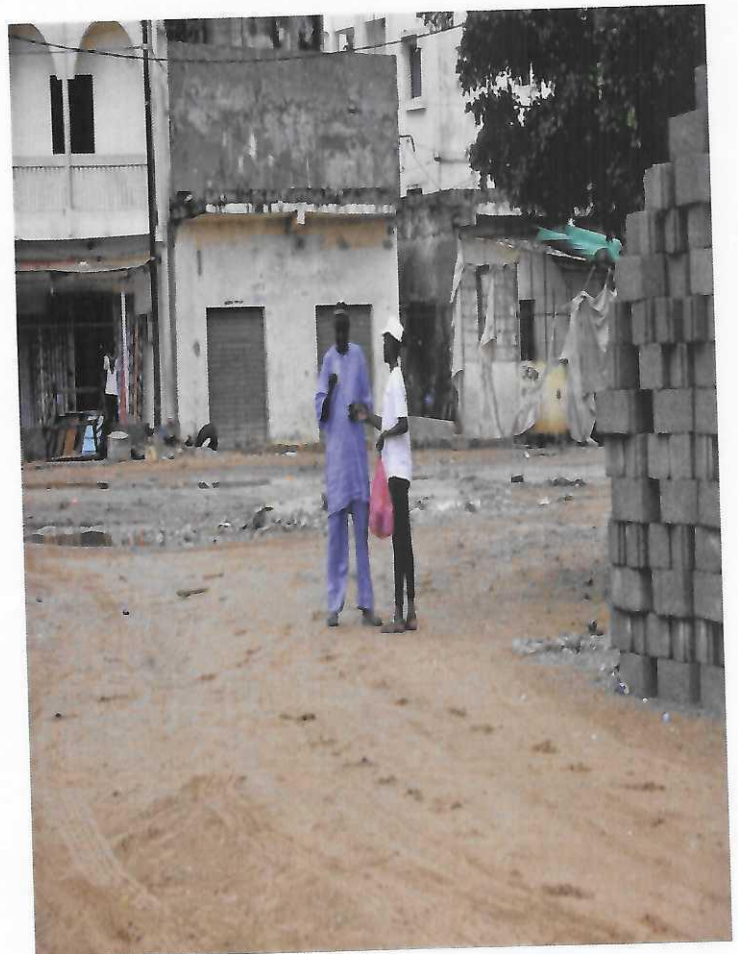
DAKAR 1DEP PIKINE 05 SEPTEMBRE/13 SEPTEMBRE

PRENOMS	NOMS	ADRESSE	TELPHONE	DESIGNATION	AGENT KAKATAR	REMARQUES
Mamadou S	BALDE	BTQ PIKINE	770715849	1 FAGARU	PAPE YADE	PVD
Baye	FALL	BTQ PIKINE	7820688 20	4 PROTEC	PAPE YADE	NOUV PDV
Aida	MENDY	AUBERGE	780451016	7 PTOTEC 2 FAGARU	MAMADOU DIALLO	PDV
jerome	MENDY	BAR	774806937	1 FAGARU	MOUSSA SENE	NV PVD
Yanick	GOMIS	BAR	772799823	1 PROTEC	MOUSSA SENE	NV PVD
Mamadou	KEITA	BTQ K.MASSAR	77874925	1 FAGARU 1 PROTEC	JULES BARRO	NV PDV
Mamadou	DIALLO	BTQ K.MASSAR	773727443	5 FAGARU	JULES BARRO	N V PDV

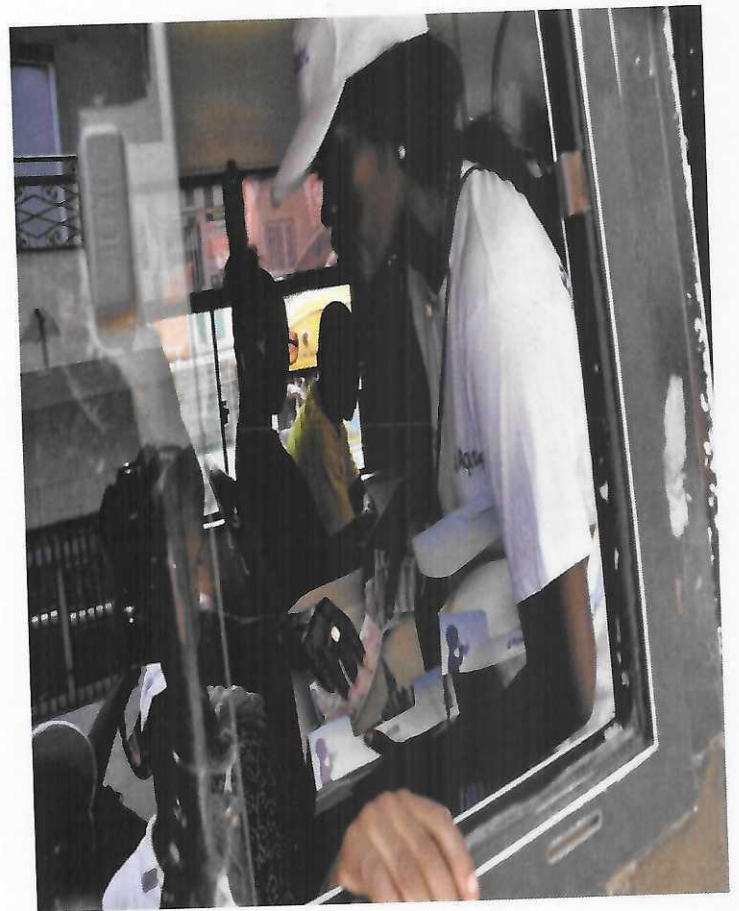
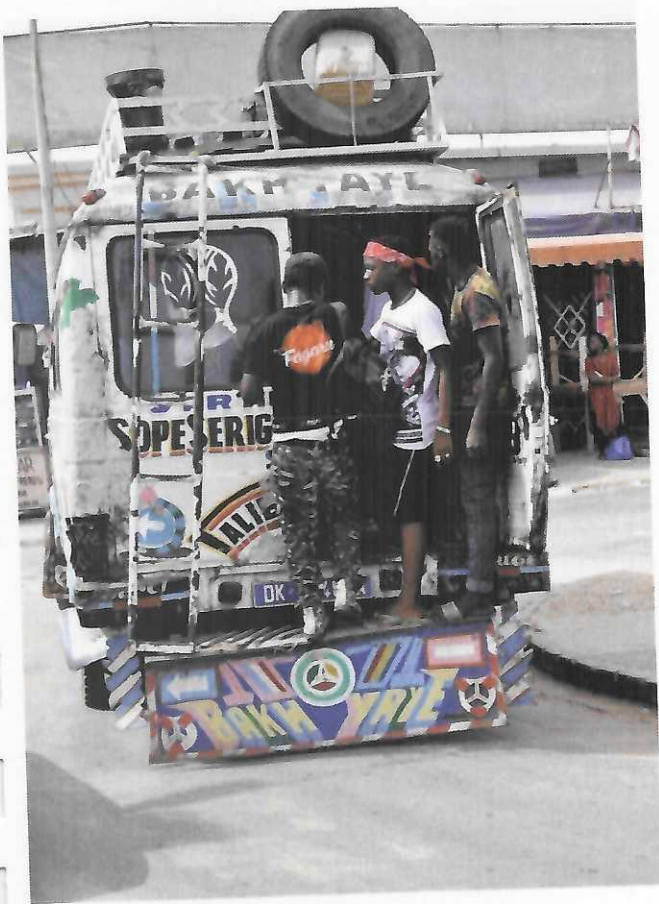
PRENOMS	NOMS	ADRESSE	TELEPHONE	DESIGNATION	AGENT KAKATAR	REMARQUES
Mouhamed	DIALLO	BTQ K.MASSAR	777920747	1 PROTEC	JULES BARRO	NV PVD
Adjie	NDIAYE	TOTAL K.MASSAR	773163975	3 PROTEC	MADICKE	PDV / KISS CAREX VISA
Modou	BA	BTQ K.MBAYEFALL	782068820	2 PROTEC		PDV
Ibrahima	NDIAYE	BTQ GRD.MBAO	764609035	1 PROTEC	OBEYE FALL	NV PDV
BACHIR		BTQ GRD MBAO	771788983	1 FAGAROU	PAPA A SAMB	PDV
Mame awa	DIEYE	Pharmacie FASS MBAO	782946122	10 protec 1 fagaru	DialibaSow	PDV
Ameth	THIAM	BTQ PIKINE	33 8523320	1FAGARU 1PROTEC	OBEYE FALL	PDV

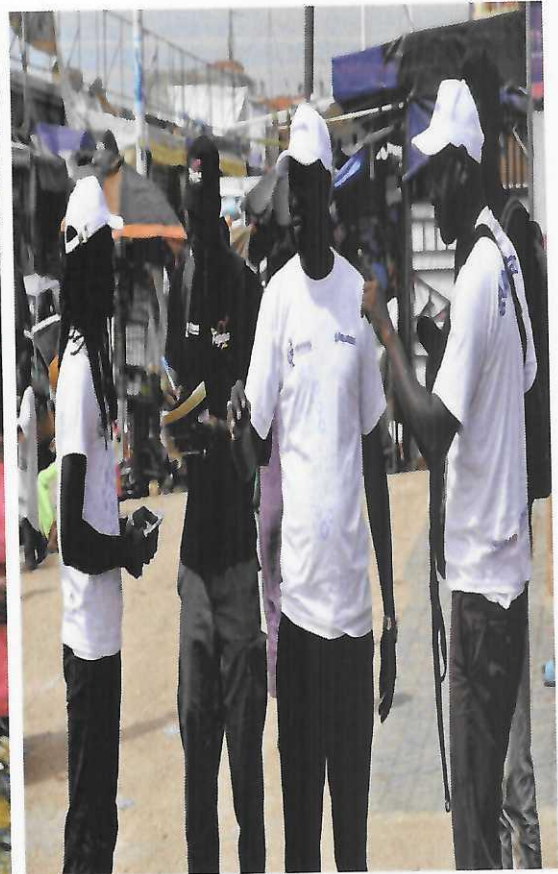
ALBUM PHOTOS CARAVANE KARANGUE KAKATAR/ SHOPS PLUS-ADEMAS



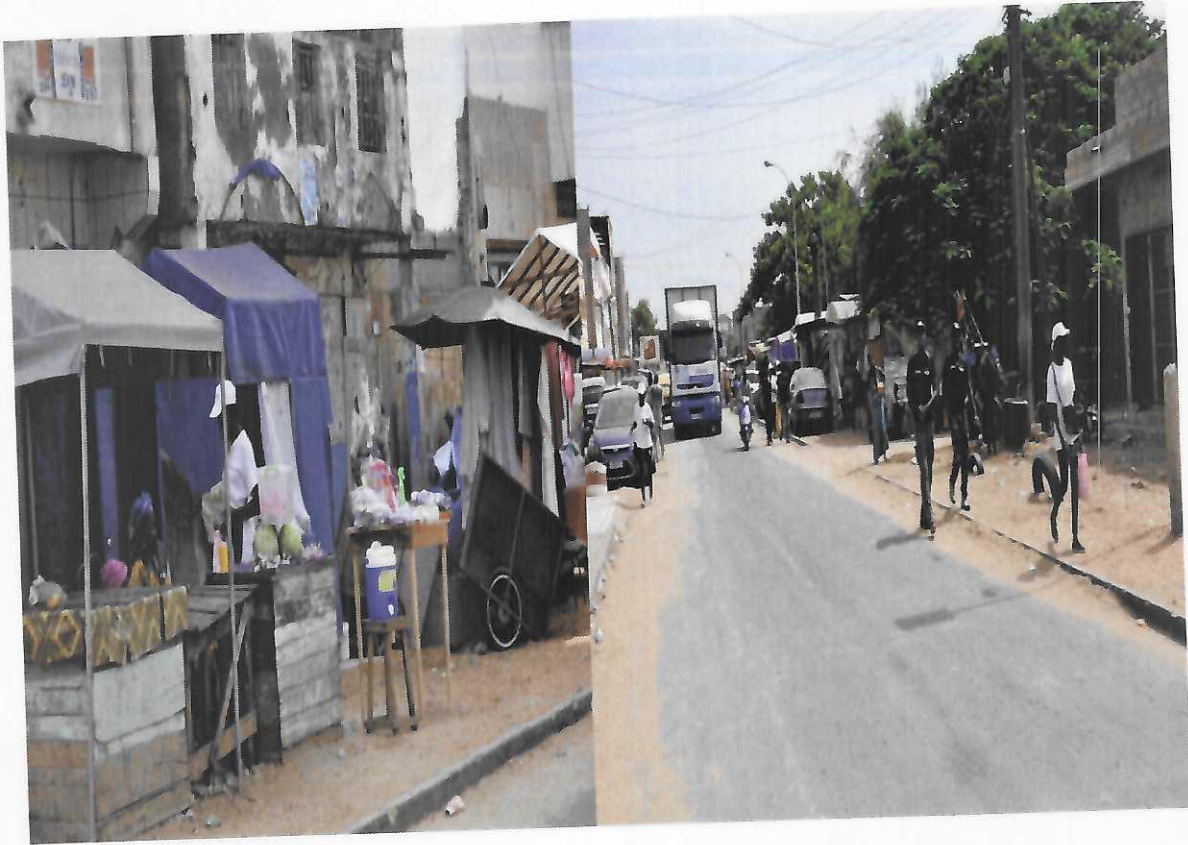






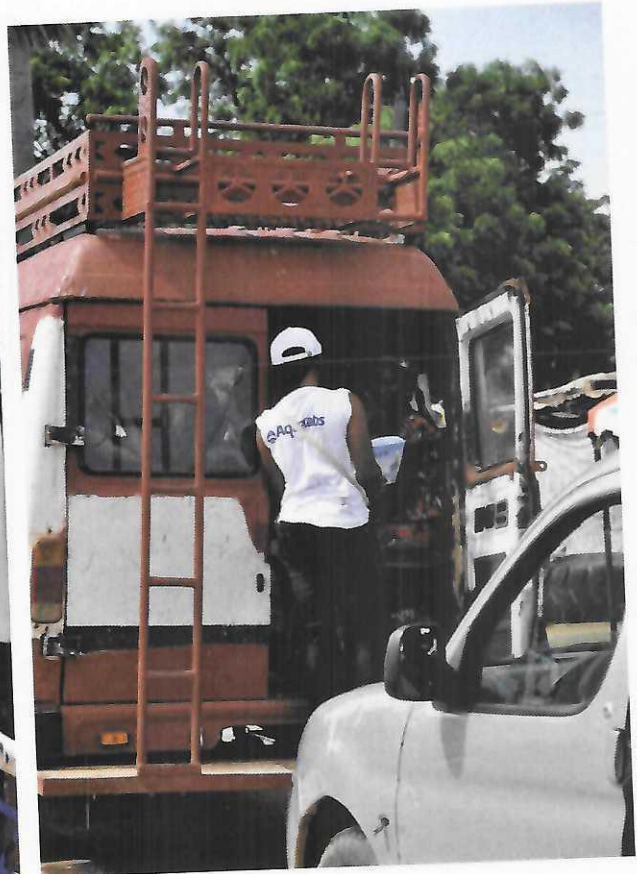
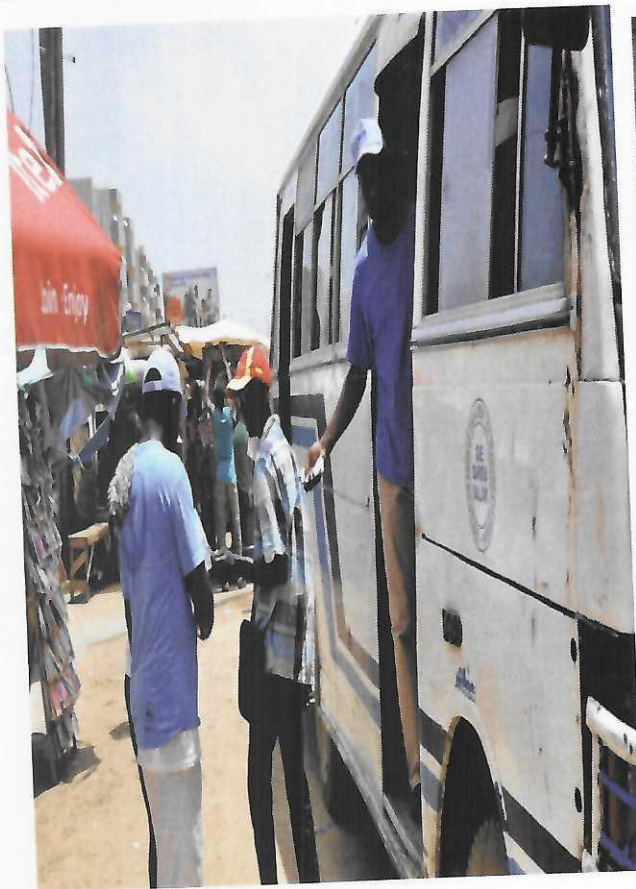


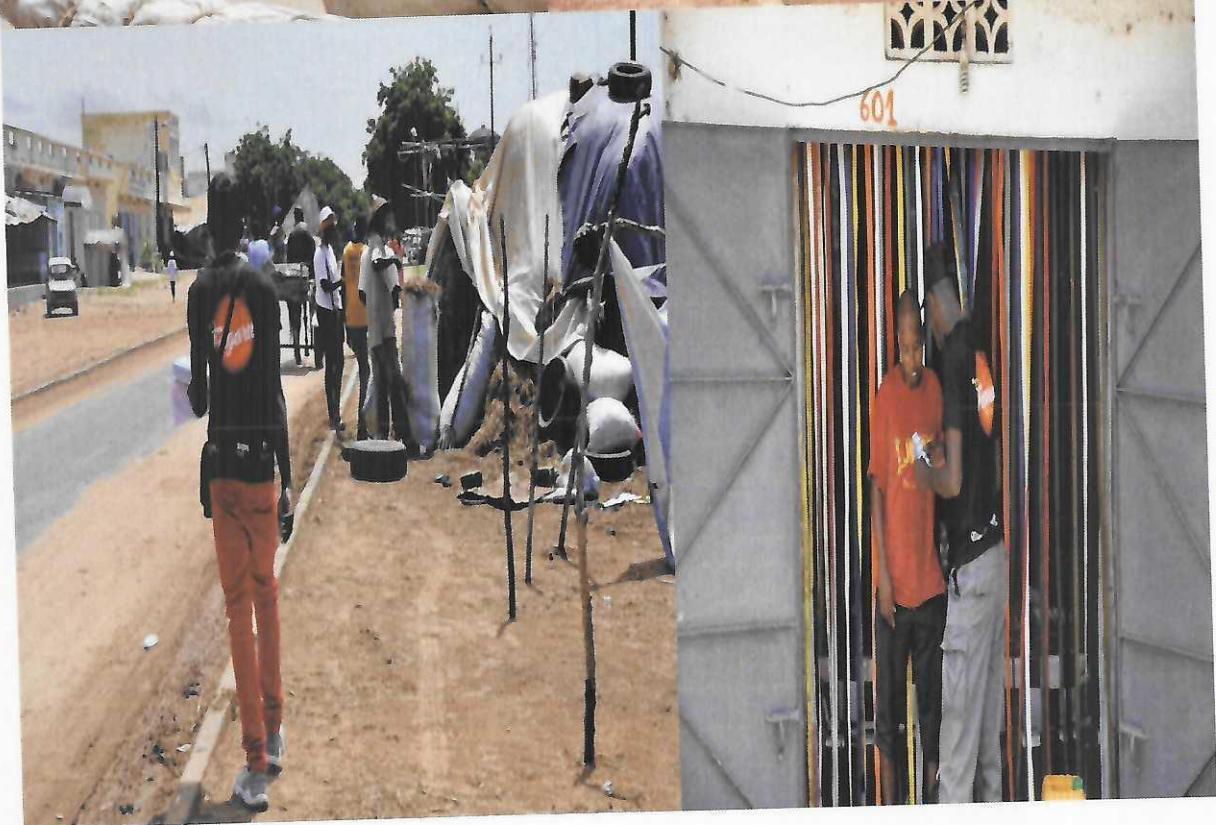


















Mardi 05 septembre 2017 : 1^{er} JOUR DE LA CARAVANE

'Cri de guerre' Mobilisation de l'équipe sous l'égide du Chef de la mission

« GUERRILLA KARANGUE »