

Revoir l'aménagement du magasin

Avez-vous analysé vos « réels » besoin en marchandises ?

- ▶ Quels produits vais-je mettre en avant ?
- ▶ Je me focalise sur les 20% de mes produits qui font 80% de mes ventes.
- ▶ Ne pas sur-stocker mais attention de ne pas sous-stocker éviter de rater le moins de ventes possible.
- ▶ Négocier l'approvisionnement début mai afin de repousser la facturation.

Avez-vous un regard nouveau sur votre intérieur ?

- ▶ La présentation,
- ▶ la mise en scène de vos produits,
- ▶ Les petits travaux de rafraichissement

ECLAIRAGE intérieur / AMBIANCE

- ▶ Attractivité de l'éclairage depuis l'extérieur
- ▶ Pensez à changer les éclairages déficients
- ▶ Y-a-t-il les 2 types d'éclairage (éclairage de base et de mise en valeur)
- ▶ Choix des couleurs en fonction de l'activité et de l'ambiance souhaité
- ▶ Homogénéité

MERCHANDISING et circulation

- ▶ Visibilité et lisibilité dans le magasin
- ▶ Toutes les petites choses cassées ou à réparer laissées habituellement de côté.
- ▶ Etat du mobilier
- ▶ couleur dominante du magasin (ambiance en adéquation avec positionnement)
- ▶ La bonne circulation et l'accessibilité de vos clients.
- ▶ L'affichage l'ensemble des prix et promotions
- ▶ présentation et implantation des produits
- ▶ emplacement caisse