

BOUTIQUE PHARE DU GROUPE DOPER LE CHIFFRE D'AFFAIRE

CONTEXTE D'INTERVENTION

« A l'époque, l'une de nos boutiques ne fonctionnait pas. Nous doutions de son emplacement et nous nous sommes même interrogés sur le bien-fondé de la garder dans le réseau. » Sales Director.

La direction des ventes du groupe m'a contacté pour intervenir sur leur boutique de Monaco, qui ne présentait plus d'évolution du chiffre d'affaire depuis 7 ans. Un budget travaux pouvait être alloué à la mission.

MISSION

PRÉCONISATIONS & PLAN D'AMÉNAGEMENT

DIAGNOSTIC DE L'ESPACE

- 1 – Etude de l'implantation de la boutique dans la ville : atouts et limites du site,
- 2 - Etude des flux extérieurs et intérieurs : attirer les personnes dans la boutique,
- 3 - Etude de la vitrine par rapport aux flux et aux boutiques extérieures, remonter le taux vibratoire de la vitrine,
- 4 - Positionner la boutique en position d'accueil,
- 5 - Etude de l'emplacement de la caisse, moment particulier : comment maintenir le client en état d'enthousiasme et détente. Que lui donne –t-on à voir, à sentir, à imaginer... à ce moment et à cet endroit,
- 6 - Préconisations pour ajuster le merchandising au lieu, notamment des préconisations pour augmenter l'attraction au fond de la boutique.
- 7 - Etude du contact entre la conseillère et le client : mouvement du corps, points critiques, points positives, zones propices à la vente, à la démonstration. Exercices de mise en situations.
- 8 - Positionner les conseillères dans la meilleure orientation énergétique (en lien avec la réussite).

NATURE DE L'INTERVENTION

REORGANISATION DE LA BOUTIQUE
 PRÉCONISATIONS FORMES,
 COULEURS, MATERIAUX
 CONSEILS COMPORTEMENTAUX

- Trop de vide !
- La « caisse » sépare la boutique en deux
- La table de présentation bloque la circulation

AVANT



- ✓ Positionner la caisse en orientation Prospérité
- ✓ Créer 2 « espaces Lits »
- ✓ Fluidifier la circulation
- ✓ Mettre la boutique en position accueil (forme ronde, estrade, orientation lit)

APRES

RESULTATS

« Après analyse des lieux et travail avec l'équipe, Corinne Pélissier nous a fait **des préconisations de travaux légers** : réaménagement de l'espace, travail sur les postures de l'équipe... Les résultats ne se sont pas fait attendre ! En quelques mois, le chiffre d'affaires boutique s'est accru et commence à s'approcher de nos attentes en termes de rentabilité. Plus question donc de s'en séparer. »

L.P. Sales Director