

		ps9-conseil.com	Formation continue Lyon – Paris Clermont-Fd – Saint-Etienne
---	--	--	--

Formation

Développer la clientèle de son magasin

Durée: 1 jour

Objectifs

- o Faire connaître son magasin sur sa zone de chalandise
- o Transformer les passants en visiteurs
- o Maîtriser les techniques de promotion et d'animation de son point de vente

Destinataires

Professionnels du commerce et de la distribution. Porteur de projet de boutique.

Pre-requis

Aucun.

Programme

Identifier les sources d'amélioration de son trafic en magasin

Connaître les techniques de publicité locale pour son commerce

Les principaux types de medias locaux et leurs avantages
Le street marketing, une technique à part
Le plan de communication locale et son budget

Améliorer la signalisation de sa boutique

Transformer un passant en visiteur

La signalétique de proximité
Le rôle de la vitrine
Une vitrine performante : les bonnes pratiques et exemples

Animer son magasin pour créer de l'attrait

L'utilisation de la saisonnalité et des temps forts
Les types d'animation – Transformer une animation en événement
Les opérations de Soldes et le déstockage

Utiliser le web pour créer du trafic en magasin

Le référencement de son magasin sur Internet

Le web-to-store : comment l'exploiter pour sa boutique

Fidéliser sa clientèle

Les systèmes de fidélité

Parrainage et bouche à oreille – le rôle des avis de consommateurs

Mesurer l'évolution de ses performances

Méthodes pédagogiques

Alternance d'exposés méthodologiques, de cas réels d'entreprises/magasins et d'exercices pratiques adaptés aux secteurs d'activité des participants