

## Mettre en valeur sa VITRINE pour augmenter la fréquentation de son magasin et mieux vendre



**Augmenter l'attractivité de son magasin**



**Faire de sa vitrine la porte d'entrée de ventes dopées**

### VOS RESULTATS EN ACTION !

- ✓ + de clients en magasin = + d'opportunités de ventes
- ✓ **Coaching en magasin :** scénarisation de VOTRE vitrine avec VOS collections



**par Laure « Grâce à ma vitrine, je reçois maintenant plus de clients en magasin! »**

### 1. Composer sa vitrine : créer l'harmonie et affirmer son identité

Réaliser sa vitrine en respectant les codes de présentation et de composition  
Choisir les produits à mettre en avant en fonction de son identité et des thèmes de saison  
Savoir mettre en valeur les produits pour créer l'envie  
Créer des thèmes et organiser leur roulement

### 2. Capter l'attention et séduire le client grâce au choix des couleurs

Rendre sa vitrine attractive grâce aux tendances de consommation et de la mode  
Savoir associer les couleurs et les imprimés  
Connaître le langage des couleurs et l'utiliser dans la composition de sa vitrine

### 3. Créer un décor : valoriser les produits et l'espace pour booster le potentiel vendeur de sa vitrine

L'architecture de la vitrine  
Créer, minimiser et rentabiliser un décor pour mettre en lumière les produits  
Élaborer un planning et prévoir la rotation des vitrines en fonction des temps forts du calendrier  
Afficher le prix et la PLV  
Adapter son éclairage,  
Créer une ambiance attractive et un univers favorable à la vente

**NOTRE METHODE** : Action de formation interactive basée sur la mise en situation démonstrative (Dessin, Photos, Croquis) / Public : Vendeurs, conseillers de vente et responsables de magasin / Durée : 1 à 2 jours / Validation par attestation de participation