



## Bien aménager sa boutique en fonction de son secteur d'activité

**Comment agencer et aménager sa boutique au mieux pour séduire et satisfaire le client ? Quelles sont les règles incontournables du merchandising ? Existe-t-il des professionnels spécialisés dans l'agencement ?**

**Branche importante du marketing, le merchandising est un métier à part entière.** Le merchandising est l'art d'optimiser l'implantation et la présentation des produits sur un espace de vente, dans le but d'accroître le chiffre d'affaires et la rentabilité.

Le merchandising est l'art de l'**agencement**, art dans lequel certaines sociétés se sont spécialisées. Certaines d'entre elles proposent des solutions complètes, du conseil à la pose, en passant par la conception et/ou la fabrication de mobilier d'agencement. Citons à titre d'exemple la société *Boursin Agencement* (voir [ce site](#)).

### **Bien aménager sa boutique : qu'est-ce que ça veut dire ?**

Un point de vente bien aménagé est un point de vente qui met correctement en valeur les produits ou services présentés, tout en renvoyant une sensation de confort et de bien-être au client. Ce dernier doit se sentir rassuré et valorisé à chaque instant de son « expérience ».

**Bien aménager sa boutique, c'est produire des efforts de merchandising qui touchent :**

- **à l'extérieur de la boutique**, pour attirer l'attention, arrêter le client et le faire entrer :
  - signalétique extérieure,
  - enseigne,
  - éclairage,
  - vitrine,
- **à l'intérieur du point de vente** pour inciter à l'acte d'achat :
  - parcours et sens de visite,

- meubles de présentation : au bon endroit, à la bonne hauteur, au mur ou au centre,
- éclairage,
- emplacement des caisses.

### **Voici quelques pistes pour rendre son magasin attractif :**

- définir un ou plusieurs « **univers** » dans le point de vente, de manière à répondre à tous les besoins du client : besoins basiques (acheter un produit utile) certes, mais aussi besoins plus profonds (envie d'évasion ou de découverte, besoin d'appartenance, besoin de reconnaissance).
- travailler sur **tous les canaux sensoriels** : la vue, mais aussi le toucher, l'odorat, l'ouïe, et parfois le goût,
- **renouveler** la vitrine et l'agencement de la boutique régulièrement,
- soigner l'**ambiance générale** du magasin,
- encourager les **achats spontanés** par un mobilier et une signalétique intérieure adaptés.

### **Pour approfondir, lisez nos conseils merchandising dans notre article dédié :**

[Merchandising : les meilleures techniques.](#)

## **Les tendances merchandising pour aménager sa boutique.**

Bien aménager sa boutique implique de connaître les tendances. Bien sûr, les règles et bonnes pratiques du merchandising diffèrent selon qu'il s'agit d'une boutique de prêt-à-porter, de bijoux, d'optique, de parfums, ou encore un magasin d'optique ou un hôtel.

Pour chacun de ces secteurs, de nouvelles tendances d'agencement et de merchandising apparaissent régulièrement : [cliquez ici](#) pour lire cet article sur les tendances du moment.

### **Pour 2018, les tendances générales du merchandising sont les suivantes :**

1. proposer des agencements mettant en valeur la qualité des produits, la transparence et le caractère responsable ou durable de l'offre, et cela de manière assumée,
2. proposer des agencements procurant une expérience-consommateur unique, impossible à retrouver sur une boutique internet,
3. proposer des boutiques de taille réduite, favorisant une ambiance rassurante et « cocooning »,
4. personnaliser la relation client, par des agencements valorisant le sur-mesure par exemple, ou la possibilité de tester et d'adapter le produit,
5. proposer des solutions permettant le retrait du produit le jour de l'achat ou de la commande,
6. proposer des liens entre les différents canaux de vente utilisés (on-line / off-line),
7. développer le **retailtainment**, c'est-à-dire une expérience consommateur ludique, divertissante, amusante,
8. développer un agencement incitant le consommateur à donner ses coordonnées et ses informations personnelles,
9. développer un merchandising susceptible de répondre à toutes les facettes du besoin client : proposer des services ou solutions complémentaires, disponibles en interne ou chez des partenaires,
10. développer un merchandising connecté.

### **Pour approfondir, lisez nos conseils merchandising dans notre article dédié :**

[Merchandising : les meilleures techniques.](#)

## Créez ou modifiez votre entreprise directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités juridiques en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. [Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.](#)

## Des documents Excel pour gérer votre entreprise (gratuit).

WikiCréa a mis au point des outils Excel bien utiles pour gérer une petite entreprise :

- un [plan financier](#), facile à compléter,
- un **facturier** pour devis et factures : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **suivi de trésorerie** : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un modèle de **suivi des recettes et des dépenses**, **obligatoire en micro-entreprise** : [cliquez ici pour y accéder](#).