

Comment bien préparer la création d'une boutique de souvenirs ? Comment réaliser l'aménagement de son magasin de souvenirs ? Faut-il être présent en ligne ? WikiCréa vous donne ses conseils.

En France, le secteur touristique connaît une croissance favorable et régulière. Créer une boutique de souvenirs à destination des touristes étrangers ou nationaux est donc une idée à fort potentiel, mais qui nécessite une bonne préparation.

Voici tout ce qu'il faut savoir pour créer une boutique de souvenirs dans les meilleures conditions.

Voir aussi notre article : [25 idées de création d'entreprise dans le tourisme.](#)

Créer une boutique de souvenirs : comment bien préparer son projet ?

La phase préparatoire est essentielle. Elle consistera à mener une véritable **étude de marché** : en effet, la vente de cadeaux-souvenirs est très concurrentielle et concentrée autour de certains sites précis. Il sera nécessaire de se démarquer des concurrents, ce qui demande une excellente connaissance du secteur, de ses opportunités et de ses menaces.

Pour connaître les statistiques touristiques, voir www.veilleinfo tourisme.fr

De l'étude de marché au choix du positionnement commercial.

Pour construire une stratégie efficace, entrez dans la logique de l'étude de marché :

- étudiez la concurrence : observez les autres boutiques de souvenirs,
- analysez les besoins et attentes de vos clients potentiels,
- informez-vous sur les tendances du marché,
- contactez les fournisseurs,
- récupérez des statistiques sur la fréquentation touristique,
- etc.

Cliquez ici pour accéder aux [8 meilleures méthodes d'étude de marché.](#)

Déterminez ensuite vos [segments cibles](#) et optez pour un [positionnement commercial](#) porteur.

Enfin, établissez votre **plan financier** ([cliquez ici pour accéder à notre modèle Excel gratuit](#)).

Créer une boutique de souvenirs : comment attirer la clientèle ?

Une fois la phase préparatoire réalisée, il vous faudra "passer au concret", c'est-à-dire **mettre en œuvre votre stratégie**. Voici quelques conseils et astuces pour vous y aider.

1) Choisissez bien votre emplacement.

Plus que pour tout autre commerce, le choix du lieu d'**implantation de votre boutique de souvenirs** revêt une importance stratégique.

Servez-vous de votre analyse du marché et de votre prévisionnel pour **trouver un local bien placé** :

- quelle zone passante ?
- quelle visibilité ? (les boutiques en angle de rue sont les plus fréquentées)
- quelle proximité par rapport aux lieux touristiques ?

Le montant des loyers commerciaux en zone touristique est **souvent très élevé**. La qualité de votre analyse sera décisive !

Voir aussi notre article : [Bien choisir son emplacement commercial](#).

2) Renforcez vos connaissances et créez un véritable concept.

Montrez à votre clientèle que vous connaissez l'histoire et les anecdotes du lieu touristique situé à proximité. **Créez l'événement par des animations**. Organisez un espace "musée". Proposez des produits en adéquation avec les spécificités de votre région.

Ainsi vos clients vous recommanderont naturellement et vous bénéficierez du [bouche-à-oreilles](#).

3) Optimisez votre merchandising.

L'organisation de votre boutique de souvenirs doit permettre une excellente mise en valeur de vos produits. **Pensez à :**

- mettre en place un cheminement optimal,
- installer des présentoirs adaptés à vos produits et au style de votre boutique,
- incorporer des éléments de décor qui attirent l'attention,
- aménager votre comptoir de caisse pour les achats d'impulsion,
- mettre en scène votre vitrine.

Voir aussi notre article sur les [techniques de merchandising](#).

4) Créez une ambiance unique.

Créer une boutique de souvenirs, c'est imaginer un lieu unique et différent des autres. Le souvenir est associé au rêve, aux vacances et au bonheur. Créez une ambiance agréable : votre identité doit également se retrouver dans l'**atmosphère du lieu**.

5) Ayez en rayon un choix de produits maîtrisé et différentes gammes de prix.

Quelques conseils :

- Inutile de proposer un stock trop important de produits dont la plupart pourraient vous rester sur les bras.
- Mettez sur des **produits phares** que vous serez sûr de vendre quelles que soient la période et la clientèle. Testez régulièrement les nouveautés du marché et repérez les incontournables.
- A noter que les clients des boutiques de souvenirs sont souvent friands de **cadeaux personnalisables...**
- Pensez aux différents niveaux pouvoirs d'achat, sauf si vous choisissez de vous positionner sur un segment de clientèle spécifique,
- Enfin, si vous souhaitez monter en gamme, pourquoi ne pas envisager de créer une **gamme**

exclusive sous marque propre ?

6) Mettez votre boutique de souvenirs en ligne.

Du fait de l'éloignement de la clientèle, il est **plus difficile de fidéliser** en boutique de souvenirs qu'en commerce traditionnel. Pourtant, il se pourrait que certains de vos clients souhaitent avoir la possibilité de continuer à acheter vos produits.

Dans cette perspective, pourquoi ne pas envisager la mise en place d'une **boutique en ligne** ?

Pour rendre votre commerce de cadeaux-souvenirs attractif sur internet :

- créez un site internet multi-langues,
- optez pour une véritable stratégie de référencement naturel,
- pensez au référencement local à travers [Google My Business](#),
- soyez présent sur les réseaux sociaux pour recueillir les avis de vos clients conquis.

Créer votre boutique de souvenirs directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création 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 créé des outils Excel très utiles pour gérer une petite entreprise. Profitez-en !

- un modèle de [plan financier](#), facile à compléter,
- un **facturier** permettant d'établir devis et factures : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un livre de **suivi des dépenses et des recettes**, **obligatoire pour les auto-entrepreneurs** : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **modèle de suivi de trésorerie** : [cliquez ici pour y accéder](#).