

Comment augmenter la fréquentation de son magasin ou point de vente ? Quelles sont les meilleures méthodes pour rendre son magasin plus attractif ? Voici 7 astuces pour augmenter vos ventes.

La fréquentation en magasin a un impact direct sur le niveau chiffre d'affaires, pour peu que le commerçant maîtrise les techniques de conversion.

L'enjeu est donc de **faire entrer le plus possible de clients potentiels dans l'espace de vente**, ce qui semble de plus en plus compliqué dans un environnement ultra-concurrentiel. Sans compter que le développement des ventes sur internet a aussi tendance à faire baisser la fréquentation.

Face à un magasin peu fréquenté, le commerçant peut rapidement se trouver à court de solutions. Ce sentiment d'impuissance peut être très démoralisant.

Voici 7 astuces pour augmenter la fréquentation de son magasin.

Voir aussi notre article : [Comment augmenter le chiffre d'affaires de son magasin ? 20 conseils.](#)

Comment augmenter la fréquentation de son magasin ? 7 astuces.

Disposer d'un point de vente physique est une opportunité unique d'être en contact direct avec ses clients potentiels. Encore faut-il que ces derniers soient au rendez-vous.

Dans le cadre de votre **étude de marché**, vous avez normalement analysé votre **zone de chalandise** et connaissez le comportement d'achat de votre clientèle. Il est temps à présent de mettre en place des moyens simples pour attirer plus de prospects dans votre magasin.

1) Repensez votre communication et rénovez votre enseigne.

Prenez du recul par rapport à votre façon de communiquer. Vos actions de communication sont-elles cohérentes avec les habitudes et les attentes de votre clientèle ? Vous donnez-vous réellement les moyens de toucher votre cible ?

D'autre part, **l'enseigne de votre magasin** est un élément de communication majeur qui permet l'identification de votre activité : essayez de voir dans quelle mesure vous pourriez faire mieux, c'est-à-dire plus visible, plus clair et plus lisible. A noter que les enseignes lumineuses attirent mieux l'attention.

Au final, n'est-il pas temps de revoir toute votre **identité visuelle** (style, logo, typographie) ?

2) Repensez et renouvelez votre vitrine.

La vitrine est **le point de contact** qui influencera directement le prospect sur son envie d'entrer ou non dans votre magasin. Elle demande un soin tout particulier !

Votre vitrine doit être :

- structurée pour donner une impression de volume (la structure pyramidale est la plus courante),
- élective (mettez en avant des produits phares et complémentaires),

- décorée en fonction d'une thématique produit (et de la période de l'année),
- lumineuse,
- propre (surtout pas de poussière ni de toile d'araignée !),
- légalement aux normes avec [des prix affichés](#),
- et renouvelée régulièrement.

L'idéal serait de donner envie d'acheter dès le premier regard !

3) Constituez-vous un fichier client digne de ce nom.

Beaucoup de boutiques n'ont pas de fichier client ou l'exploitent mal. C'est pourtant un excellent outil pour **fidéliser** ses meilleurs clients et les inviter à revenir.

Sachez aussi utiliser les informations du fichier client pour vos actions de communication directe, par courrier ou SMS.

Voir notre article sur le [fichier client ainsi qu'un modèle à télécharger](#).

4) Organisez des évènements.

Devenez un lieu incontournable par les évènements que vous organisez : cela est le meilleur moyen d'augmenter la fréquentation de votre magasin. Par exemple, si vous possédez une boutique de vêtements de créateurs, mettez en place des showrooms accompagnés de ventes privées ou d'ateliers relooking.

Participez aussi à la vie locale et programmez des réunions dans votre boutique.

Si vous connaissez vos prospects, partez de leurs envies pour leur soumettre des **expériences originales** !

5) Encouragez le bouche-à-oreille.

Si vous parvenez à créer autour de votre magasin une attraction positive, vos clients vous recommanderont naturellement auprès de leur entourage et de leur communauté. Offrez-leur des moyens simples de **partager leur satisfaction**, par exemple en leur demandant de rédiger une recommandation en ligne juste après leur achat.

Voir notre article : [10 conseils pour développer le bouche-à-oreilles](#).

6) Augmentez votre amplitude d'ouverture.

Réfléchissez aux moyens d'ouvrir plus, quitte à revoir votre organisation interne. Accroître votre amplitude d'ouverture améliorera automatiquement le taux de satisfaction client, et augmentera votre fréquentation.

7) Soyez présent sur le web.

C'est un facteur aujourd'hui majeur et incontournable pour **augmenter la fréquentation de son magasin**.

Il ne s'agit pas uniquement de lancer son propre site internet et d'être présent sur les réseaux sociaux. Il sera indispensable d'apparaître parfaitement classé et noté sur les annuaires, Google Maps et Google My Business.

Dans tous les cas et quelle que soit la plateforme digitale concernée, **soyez actif et ciblez votre communication.**

Certaines enseignes créent le buzz en ligne autour de leur marque, d'un nouveau produit ou de leur boutique. N'hésitez pas à vous former si besoin !

Voir aussi notre article : [Comment créer le buzz ? 10 astuces.](#)

Pour aller plus loin : [Bien aménager sa boutique en fonction de son secteur d'activité.](#)

Créer votre entreprise 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 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 des dépenses et des recettes**, **obligatoire pour les auto-entrepreneurs** : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **suivi de trésorerie** : [cliquez ici pour y accéder](#).