

Comment gérer un commerce pour qu'il soit attractif et rentable ? Comment améliorer vos performances commerciales en adoptant les bonnes solutions pour gérer un commerce ?

Gérer un commerce demande des compétences très hétérogènes : communication, vente, négociation, management ou encore gestion...

Voici nos conseils pour vous aider à gérer votre commerce et le rendre le plus rentable possible compte-tenu des contraintes du quotidien.

Comment gérer un commerce : 7 conseils pour harmoniser vos pratiques.

“Anticiper pour mieux gérer”, tel devrait être le leitmotiv de tout commerçant :

- Bien aborder les **tendances du marché** vous offrira de meilleures opportunités de développement,
- Anticiper **les attentes de vos clients** vous aidera à mettre en place des stratégies commerciales efficaces, avec un bon retour sur investissement,
- Avoir une idée précise de la direction à prendre vous permettra de **mobiliser vos équipes** et de les rendre plus efficaces.

Voyons comment intégrer cette notion d'anticipation dans l'optimisation de vos actions au quotidien.

Voici 7 conseils pour vous aider à gérer votre magasin avec plus de sérénité.

Améliorer la gestion financière.

1) Les outils comptables et financiers.

Les outils comptables et financiers offrent des **indicateurs indispensables** au pilotage d'un commerce :

- niveau de marge et de rentabilité (tableaux d'analyse des coûts et marges, compte de résultat, bilan annuel...),
- [niveau de trésorerie](#),
- [besoin en fonds de roulement](#),
- etc.

Vos outils de gestion doivent vous permettre de **piloter votre activité en temps réel**.

Si vous faites appel à un **expert-comptable**, échangez avec lui sur les moyens de redresser votre rentabilité, ou sur les opportunités d'investissement envisageables. Il vous aidera à déterminer les indicateurs-clés pour affiner ou réévaluer votre [modèle économique](#).

Vous aurez aussi la possibilité de lui demander conseil pour la mise au point d'un **tableau de bord de gestion**.

Optimiser la gestion des stocks.

2) La veille sectorielle et la veille des tendances.

Un commerce performant est un commerce **dont les stocks tournent bien**. En d'autres termes, les

produits restent peu de temps en rayon. C'est la connaissance des tendances et l'anticipation des comportements d'achat qui permettront une bonne rotation des stocks.

Ces informations orienteront votre **politique d'achat**.

3) L'approvisionnement et le stockage.

Directement liée à votre stratégie commerciale, votre politique de gestion des stocks doit répondre à la demande de votre clientèle en terme de produits et de réactivité (renouvellement des collections, **flux tendu**, etc.), sans toutefois sur-stocker...

Comment gérer un commerce : miser fort sur la gestion de la relation client.

4) Soigner l'expérience d'achat.

Bien gérer un commerce c'est trouver des clients et les fidéliser. Votre clientèle est le coeur de votre activité. L'expérience qu'elle vivra au sein de votre point de vente sera le déclencheur ou non de l'acte d'achat.

Voir aussi notre article : [Comment améliorer l'expérience client : 20 pistes.](#)

Pour vendre, sachez susciter l'intérêt dès le premier contact, par :

- une vitrine agréable qui donne envie d'entrer,
- un accueil chaleureux qui donne envie de rester,
- un **merchandising** soigné et bien pensé qui donne envie d'acheter.

5) L'aménagement du point de vente.

Bien gérer un commerce, c'est aussi aménager la **surface de vente** pour optimiser les comportements d'achat.

Pour vous aider à rendre votre **merchandising** optimal et ainsi augmenter la fréquentation de votre commerce, lisez notre article dédié [Augmenter la fréquentation de son magasin : 7 astuces.](#)

6) Apporter des services annexes.

Selon votre activité, réfléchissez à une offre de services complémentaires, comme :

- une présente en ligne : site vitrine ou solution e-commerce,
- proposer la prise de RDV en ligne,
- mettre en place un service après-vente,
- offrir des garanties supplémentaires,
- etc.

Rendez l'expérience d'achat auprès de votre enseigne unique et personnalisée, vous pourriez être étonné de l'impact sur le **panier moyen** !

Focus sur la gestion du personnel

7) Le bien-être au travail.

Le bien-être au travail est désormais un élément important de la rentabilité d'une entreprise.

On ne compte plus les études allant dans le sens d'une corrélation directe entre l'environnement de travail et la productivité des employés, et donc le niveau des ventes.

Qu'il s'agisse de l'aménagement du lieu de travail, des horaires, des primes accordées ou des méthodes managériales, le point crucial est que le **bonheur au travail** joue sur la quantité et la qualité du travail fourni.

Soignez votre relation employé/employeur.

Vos équipes ont besoin d'un leader qui soit en mesure de fédérer et de transmettre une vision entrepreneuriale forte. C'est en cela que vous saurez faire naître un véritable engagement de la part de vos équipes !

Point important : aménagez-vous du temps !

Le **bien-être du dirigeant** est crucial pour la pérennité de son commerce. La pression parfois ressentie peut entraîner des risques de burn-out si vous ne vous ménagez pas.

Prendre du recul et s'aérer l'esprit avec une vie personnelle enrichissante vous aide à diminuer votre stress et vous rend plus prompt à trouver des solutions originales à vos problématiques entrepreneuriales. Pensez-y !

Voir aussi notre article : [La dépression du chef d'entreprise : les symptômes du burn-out.](#)

Créez 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 outils Excel pour votre entreprise (gratuit).

Profitez de nos outils Excel gratuits :

- un modèle de **plan financier**, facile à compléter : [cliquez ici pour y accéder.](#)
- un **facturier Excel** : [cliquez ici pour y accéder.](#)
- un **suivi de trésorerie** : [cliquez ici pour y accéder.](#)