

3. Aménager son point de vente

S'il n'y a pas de formule magique pour bien aménager un point de vente ou un stand, il y a quelques astuces à suivre pour réunir les conditions qui seront favorables à la vente. Il est bon de savoir que le client se fait sa propre idée sur ce qu'il va voir les 20 premières secondes de sa visite dans un point de vente. Aussi, l'aménagement du point de vente doit être couplé avec une bonne attitude de vendeur.

Le modèle MAGICS pour la présentation de la marchandise

M pour Masse : bien remplir ses étagères et ne pas laisser de trou dans les rayons, sans toutefois charger trop : trouver un bon équilibre selon l'identité du point de vente (magasin de luxe vs bazar) ;

A pour Accessibilité : assurer un bon accès dans le point de vente et aux produits, ne pas laisser trainer trop longtemps caisses et autres objets encombrants ;

G pour Groupement : établir une logique de rangement des produits : par producteur, par type, par provenance, etc. ;

I pour Information : bien renseigner le client avec un étiquetage pour le prix, la provenance, la date de fabrication et de péremption, ainsi que les éventuels labels ;

C pour le Côté attractif : une unité dans les meubles et étagères choisis, en adéquation avec l'esprit du lieu et du producteur, une décoration simple et surtout une touche personnelle ;

S pour le soin : garder les étagères propres avec des produits rangés et alignés, contrôler la fraîcheur des produits, assurer un suivi de l'approvisionnement pour éviter les trous.



Magasin *Les Plaisirs du Terroir*, Gîte rural de Courcelon, Suisse

Quelques idées pour bien aménager son local de vente

Agencement du magasin

- Offrez au client une impression agréable en entrant. Par exemple, jouez sur les couleurs des fruits et légumes et évitez l'utilisation de blanc pour le rayon des produits laitiers ;
- Mettez les articles moins courants, plus originaux (qui peuvent s'acheter par impulsion) près de l'entrée ou de la caisse, afin de donner l'idée au client d'en consommer ;
- Mettez les nouveaux produits à l'entrée.

Mise en place des produits sur les meubles de vente

- Remplissez bien les étagères et les vitrines (impression d'abondance) pour créer un effet de masse ;
- Alternez les articles de vente courante et ceux de vente peu habituelle pour attirer le client avec les produits d'appel ;
- Préférez une présentation verticale des produits sur les étagères de façon à freiner le consommateur dans son observation et à lui permettre de repérer les produits dont l'achat n'était pas prévu ;
- N'oubliez pas d'indiquer le prix de vos produits, leur label s'ils en ont, et leur provenance pour les produits non issus de votre exploitation.

Décoration, matériaux, éclairage électrique

- Pensez à avoir des locaux propres, nets, clairs et plutôt frais ;
- Mettre en place un éclairage qui met en valeur vos produits ;
- Ne négligez pas la décoration : sachez mettre en évidence votre identité et votre personnalité.

Autres considérations importantes

- Veillez à bien communiquer les jours et horaires d'ouverture de votre point de vente ;
- Pensez également à l'accès : est-ce que votre point de vente est signalé sur la route ? Est-ce que l'accès est facile ? Est-ce qu'il y a assez de place de parc ?

Exemple de points de vente réussis en France et en Suisse

 [Un point de vente sympa à la ferme](#)