



# Normes de merchandising

**La mise en pratique des normes de merchandising est un élément capital de la stratégie de vente. Votre rôle consiste à présenter la marchandise de façon à susciter l'achat. Pour atteindre cet objectif dans le cadre de vos tâches quotidiennes, vous devez d'abord connaître vos normes, c'est-à-dire les règles de base qui doivent orienter tout votre travail de présentation.**

**1** Toujours tenir compte du client, c'est penser client. Le traiter comme on voudrait l'être avec sourire, courtoisie et politesse. Maintenir une atmosphère accueillante.

**2** L'accessibilité et la mobilité sont maintenues si le client circule à son aise et que tous les espaces sont accessibles. Aires d'accueil et espace vente distincts ou bien séparer les sections chat et chien.

**3** L'image de votre entreprise doit faire en sorte que votre client se sente chez lui.

**4** Par la présentation de votre marchandise, vous devez créer l'impression d'abondance. Bien placer les produits et épousseter régulièrement. C'est sur le plancher que vos produits se vendront, mettez donc l'emphase sur votre partie boutique et réduisez la partie entrepôt. Beaucoup moins de manutention et de voyageant permettent ainsi à vos techniciennes de prendre plus de temps avec vos clients.

**5** Mettre l'emphase sur les produits qui sont en promotion ou pouvant être utilisés lors de thématiques. Un tableau ou système d'affichage devrait être utilisé afin de diffuser l'information à vos clients.

**6** Bien identifier vos produits et joindre à ceux-ci toute l'information disponible, de telle sorte que votre client puisse s'y retrouver facilement. Identifiez vos produits à l'aide de cartes tablettes (produit, prix, comparatif à la tasse). Il sera d'autant plus facile de se reconnaître afin de gérer les inventaires.

**7** Pour le facing (positionnement des produits, avancez en façade), il est important de remplir régulièrement les étagères. Évitez les espaces vides en appliquant et en respectant votre scénario de présentation.

**8** La propreté des lieux laisse deviner au client l'état de la partie professionnelle qu'il ne voit pas. Les étagères respirent l'ordre. Nettoyez souvent les tablettes ainsi que votre plancher. Assurez-vous de maintenir une odeur de propreté en tout temps.

Pour en savoir davantage, communiquez avec Sylvain Gendreau de 3D Design.