

CREER ET DEVELOPPER SA BOUTIQUE

(La société LOGITOURISME animera ce module)

LE CONTENU DE CETTE FORMATION EST SUSCEPTIBLE D'EVOLUER PROCHAINEMENT AFIN D'Y AJOUTER UNE PARTIE SUR LA MISE EN SCENE DU TERRITOIRE PAR LE BIAIS DE LA BOUTIQUE...

La boutique est souvent perçue par les élus et les collectivités de tutelle comme un moyen d'augmenter les recettes de l'Office de Tourisme et donc d'assurer une partie de l'autofinancement de la structure.

En parallèle, les espaces d'accueil des Offices de Tourisme se cherchent aujourd'hui de nouvelles vocations : espaces scénographiés, tiers-lieux, immersion, ... Le champ des possibles est vaste.

Comment intégrer un espace marchand dans cet ensemble ? Comment favoriser la consommation dans ces OT ? Comment la boutique contribue à renforcer le positionnement de la destination et l'attractivité du territoire ?

Cette formation visera d'abord à repenser les espaces « boutiques » comme des lieux de mise en scène du territoire. Ensuite elle abordera les méthodes d'aménagement des boutiques ainsi que les techniques liées à leur gestion et à la vente dans le contexte de ces espaces nouveaux.

Public

Tout public

Contenu / Méthode

- La mise en scène du territoire
- Associer les « forces vives » (si vous avez un autre mot je prends l'idée c'est d'associer les prestataires locaux qui produisent des produits sympas voire même des start'up ou étudiants qui pourraient de trucs nouveaux) du territoire à la création de la gamme de produits
- Aménagement de l'espace "Boutique" - Achalandage.
- Gestion de la boutique
- Techniques de merchandising
- Sélection des produits
- Cycle de vie des produits
- Augmenter le panier moyen

Objectifs

- Mettre en scène son territoire par le biais de la boutique
- Etablir une stratégie commerciale
- Evaluer la performance de sa boutique
- Savoir optimiser son activité boutique
- Connaître les clés merchandising

Modalités d'inscriptions

Compléter le bulletin d'inscription via le formulaire en ligne qui vous engage sur l'ensemble de la formation avant **le 15 mars 2018**.

Une participation (par personne) de **40 € TTC** de frais de dossier vous sera demandée pour ce module.

Merci de faire un chèque (ou un virement) par participant et ceci afin de faciliter la gestion des inscriptions.

PROGRAMME

LILLE : 18 et 19 octobre 2018

Evaluer sa performance économique

- Déterminer les Objectifs
- Mise en place et analyse d'indicateurs clés
- La marge : en taux, en euros
- Les mesures à prendre

Déterminer sa Politique produit

- Créer sa gamme de produits
- Combien de produits ?
- Le choix : bonnes pratiques
- Locaux ou extraterritoriaux
- Découvrir des pépites
- Saisonnalité
- Rotation des produits

Etablir une stratégie commerciale

- Pourquoi créer une boutique ?
- La marque territoriale
- Le positionnement prix
- La concurrence
- La vente en ligne
- Un catalogue produit ?

Connaître les clés merchandising

- L'immersion
- Les couleurs
- La mise en avant des produits
- Zone froide & chaude
- Implantation et masse
- Le sens de lecture client
- Affichage