

ANALYSE DE L'ORGANISATION DE L'OFFRE PRODUIT (SIGNALETIQUE, FACTEURS D'AMBIANCE)

Cette analyse a pour objectif de montrer que vous avez compris l'organisation de l'offre produit dans votre rayon, magasin ou unité de vente, selon la politique commerciale de votre entreprise.

Vous allez la travailler en mettant en avant 4 grands points :

- **Analyse de la politique commerciale de mon point de vente.**
- **Analyse des facteurs d'ambiances de mon rayon, magasin ou unité de vente.**
- **Analyse des supports signalétiques de mon rayon, magasin ou unité de vente.**
- **Analyse des paramètres de mesure qui permettent d'évaluer l'attractivité de mon rayon, magasin ou unité de vente.**

A – La politique commerciale de mon point de vente, rayon, unité de vente.

Il s'agit pour cette partie d'**expliquer de façon synthétique** la politique commerciale de votre point de vente, rayon, unité de vente ;

C'est-à-dire un rappel :

- De l'activité principale de votre point de vente, rayon, unité de vente.
- Du positionnement de votre point de vente, rayon, unité de vente
- De l'image de votre point de vente, rayon, unité de vente

B – Les différents facteurs d'ambiance présents sur mon rayon, magasin ou unité de vente.

En introduction à cette partie, expliquez pourquoi la mise en place de facteurs d'ambiance est importante.

Ensuite, énumérez et analysez en faisant les liens nécessaires avec la réglementation commerciale, les règles d'hygiène et sécurité à respecter, les différents facteurs d'ambiance existants sur votre rayon, magasin, unité de vente.

Exemple :

ÉLÉMENT D'AMBIANCE	CARACTÉRISTIQUES	OBJECTIFS	CONTRAINTES A RESPECTER (règlementaires, sécurité, hygiène)
Eclairage	énumérez toutes les caractéristiques de l'élément concerné	énumérez l'ensemble des objectifs de cet élément d'ambiance	énumérez l'ensemble des contraintes à respecter pour ces éléments d'ambiance (règlementaires, sécurité, hygiène)
Musique	IDEM	IDEM	IDEM
Couleur	IDEM	IDEM	IDEM
Elément de décors spécifique...	IDEM	IDEM	IDEM
Etc.			

C – Les différents supports signalétiques présents sur mon rayon, magasin ou unité de vente.

En introduction à cette partie, expliquez pourquoi la mise en place de supports signalétiques est importante.

C-1 / LA PLV (Publicité sur le lieu de vente)

Introduisez cette partie en expliquant le rôle de la PLV

Ensuite, **énumérez et analysez en faisant les liens nécessaires avec la réglementation commerciale, les règles hygiène et sécurité à respecter**, les différentes PLV existantes sur votre rayon, magasin, unité de vente

C 2 / L'ILV (Information sur le lieu de vente)

Introduisez cette partie en expliquant le rôle de L'ILV

Ensuite, **énumérez et analysez en faisant les liens nécessaires avec la réglementation commerciale, les règles hygiène et sécurité à respecter**, les différentes ILV existantes sur votre rayon, magasin, unité de vente

Enfin expliquez ce qui peut entraîner une baisse de ces différents paramètres et donnez 2 solutions possibles pour chaque paramètre afin d'améliorer l'attractivité de votre rayon, magasin, unité de vente.