

Jacquy Bouyer - Gérant point de vente

Lundi 27 Octobre 2008

Jacquy Bouyer - Gérant point de vente

La vente dans nos magasins est le résultat d'un processus structuré qui se décline en 5 axes :

1 Situation géographique du magasin dans la ville (plan de communication à élaborer)

2 Magasin outil de travail (attirait pour les clients/Modernisation)

3 Offre produits (gamme suffisante/ Rupture)

4 Methodes de travail (Informatisation/ productivité)

5 Compétences (identification / Formation

Chaque axe est un levier de croissance qu'il est nécessaire de formaliser dans un REFERENTIEL

Ce référentiel mis en place dans les points de ventes spécialisés permettrait à partir d'audit de mesurer les progrès du Diffuseur sur son organisation ainsi que sur l'évolution de ses ventes.

Les progrès mesurables du Diffuseur pourraient faire l'objet d'une Qualification et d'une rémunération

J'ai mis en place cette démarche dans mon point de vente, la progression sur les ventes de Presse et Librairie sont supérieures à 10%