



UNE AUTRE IDÉE DU SERVICE

un service



FICHE PRATIQUE / Commerçants

Renforcer la compétitivité de mon offre

# RÉALISER UNE VITRINE ATTRACTIVE À MOINDRE COÛT



*Votre vitrine est votre premier outil de communication. Sa première fonction est d'attirer l'œil du passant et de lui donner envie de franchir le seuil de votre boutique. Il est donc essentiel qu'elle se distingue au niveau visuel tout en valorisant vos produits. Et comme elle véhicule votre image, autant qu'elle soit dynamique et en accord avec vos produits et votre cible de clientèle. A vous de devenir le "metteur en scène" de son agencement pour attirer de nouveaux clients et déclencher leurs envies d'achat.*

## BON À SAVOIR

*AVEC VOTRE VITRINE,  
VOUS DISPOSEZ DE TROIS  
À CINQ SECONDES POUR  
CONVAINCRE UN  
PASSANT D'ENTRER ET EN  
FAIRE PEUT-ÊTRE UN  
CLIENT !*



*Plus d'infos*

[www.lesautodiagnostic.fr](http://www.lesautodiagnostic.fr)

***Vous faites le plus beau métier du monde car vous êtes les premiers ambassadeurs de la destination France !***

*Votre CCI vous propose de suivre son nouveau programme High Hospitality.*

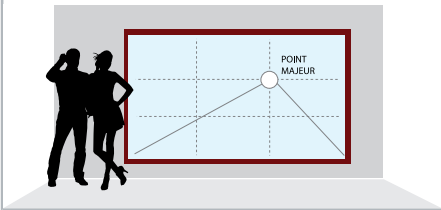
*Un programme fait pour vous...*

*Vous pourrez améliorer votre qualité d'accueil, renforcer vos compétences et celles de vos équipes, et ainsi mieux fidéliser votre clientèle et développer votre activité.*

*Bienvenue à la High Hospitality Academy !*

## Le triangle d'or d'une vitrine

Le regard du chaland se pose d'abord sur le centre de la vitrine puis sur la droite.



"Ces dernières années, on note une hausse sensible de la qualité des vitrines. Il est loin le temps où l'on faisait étalage de tous ses articles dans l'espoir d'arrêter le passant. Aujourd'hui, une devanture doit interpeller sans tout montrer, et raconter une histoire. Elle est devenue un spectacle".

Stéphanie Moisan -  
[journaldesvitrines.com](http://journaldesvitrines.com)

## Comment s'organiser ?

- Planifiez à l'année les thématiques de vos vitrines pour vous organiser plus facilement.
- Pour chaque thématique, faites un croquis de votre projet de vitrine, listez les produits qui seront exposés et les éléments de décoration à utiliser.
- Analysez la réussite de chacune de vos vitrines.
- Créez un book de vos vitrines pour garder un historique : photo, budget, éléments de décoration utilisés et éventuellement réutilisables, efficacité de la vitrine.
- Faites régulièrement un tour dans les magasins de décoration tendance et feuillotez des magazines spécialisés en décoration pour vous inspirer et capter l'air du temps.

## Quel budget ?

Une vitrine efficace, c'est possible à partir de 15 euros, mais raisonnablement, il est possible de créer une vitrine pour moins de 50 euros.

Pour cela :

- Fournissez-vous dans les grandes surfaces de bricolage ou décoration grand public.
- Faites de la récupération dans les dépôts-vente, magasins de troc : c'est créatif, tendance et peu onéreux !
- Eclairez avec des LEDs.

## LES 10 RÈGLES D'OR

### 1. Inspirez-vous de l'actualité

- Profitez de toutes les occasions de proximité (fête de quartier, événement dans la ville,...).
- Participez aux grands événements traditionnels (fête des mères, Noël, etc...).
- Inspirez-vous de la mode et des tendances du moment.

### 2. Racontez une histoire autour de vos produits

- Réfléchissez à ce que vous souhaitez mettre en avant (vos produits phares, vos valeurs, votre image) et créez une véritable atmosphère à partir de ces priorités en exprimant un message clair.
- Une vitrine doit faire rêver, surprendre.

### 3. Organisez l'espace en fonction du regard du client

- Placez vos produits phares plutôt à droite (côté passant).
- Insistez sur les contrastes de couleurs.
- Groupez les produits, travaillez par chiffres impairs.
- Exposez moins de produits mais changez-les plus souvent.



### ***Pour aller plus loin***

[www.journaldesvitrines.com](http://www.journaldesvitrines.com) (blog plein de bonnes idées)  
[www.endevanture.com](http://www.endevanture.com) (blog de photos de vitrines pour vous inspirer)

**N'oubliez pas de consulter la fiche High Hospitality Academy : "Un éclairage efficace, consommer moins, attirer plus"**



### ***Valorisez les avantages pour vos clients sur votre vitrine***

Vous êtes référencé sur un guide touristique, un site d'avis en ligne ? Vous êtes partenaire d'un évènement local ? Vous acceptez les Chèques Vacances ou les Chèques Déjeuner? ...  
Tout ce que vous faites ou ce qui permet de vous différencier de vos concurrents mérite d'être indiqué sur votre vitrine pour diversifier votre clientèle !

## ***4. Voyez la vie côté couleurs !***

- Pas plus de 3 couleurs différentes pour l'ensemble de la composition ! Dans l'idéal une couleur pour votre fond, une pour les articles et une autre pour les objets de décoration.
- Les couleurs fortes ou chaudes, comme le rouge ont tendance à restreindre l'espace.
- Les couleurs froides ainsi que les tons pastel donnent une impression d'espace et d'agrandissement de la vitrine.
- La couleur est aussi à réfléchir selon votre cible (enfants, luxe, ...).

## ***5. Accessoirisez pour créer l'ambiance***

- Les accessoires vous démarqueront et feront toute votre différence ! Par exemple, des branches mises sur pied habillées avec bijoux ou foulards, un clin d'œil pour rappeler le printemps...

## ***6. Faites la lumière sur vos produits***

- 80% du succès d'une mise en scène dépend d'un bon éclairage. Il doit être orienté vers les produits que vous souhaitez mettre en valeur, vers l'endroit où vous souhaitez que le passant regarde.
- En vitrine, les spots (de préférence orientables) doivent être les plus forts du magasin.
- Avec les LED, misez sur des produits économiques à fort rayonnement.

## ***7. Jouez avec le fond de vitrine***

**Selon l'ambiance que vous voulez créer, la couleur et l'ouverture sont deux éléments à réfléchir :**

- Une couleur assortie à vos produits pour jouer l'harmonie.
- Une couleur qui tranche avec vos produits pour les faire ressortir.
- Un fond ouvert avec une vue directe sur l'intérieur du magasin pour donner l'impression d'être déjà dans le magasin.
- Un fond semi-ouvert pour laisser la lumière pénétrer dans le magasin.
- Un fond fermé pour organiser de vraies mises en scène accrocheuses.

## ***8. Pensez la disposition de vos produits***

- Trop de produits alignés sur une même hauteur cassent la dynamique ; appliquez donc la règle du triangle !
- Des cartons recouverts de papier ou tissus peuvent très bien servir à jouer sur les hauteurs.
- Les produits doivent être présentés à hauteur des yeux, plutôt en chiffre impair pour équilibrer et dynamiser votre vitrine.
- La tendance actuelle est à la vitrine épurée, ne cherchez pas à exposer trop de produits, et changez-les plus souvent.

## ***9. Veillez à la propreté***

- Il en va de votre image ! Chaque matin, soyez vigilant sur l'état de propreté de votre vitrine et regardez-la avec l'œil extérieur d'un client !

