

## DES TRUCS EN PRÉVISION DES PRÉPARATIFS POUR LA VENTE-TROTTOIR

Quelques trucs simples et rapides que vous pouvez mettre en application pour accroître le succès de votre kiosque lors de la vente-trottoir.

- ◆ Saviez-vous que 90 % des personnes sont droitrières? C'est pourquoi vous devez mettre votre plus belle table à droite.
- ◆ Le client a trois secondes pour évaluer votre kiosque. Assurez-vous qu'il est toujours impeccable, que les produits sont bien présentés et que votre personnel est accueillant.
- ◆ Pour maximiser les ventes, il est proposé de mettre les produits, soit à l'horizontale ou à la verticale. Utilisez des présentoirs que vous possédez déjà ou construisez-en à moindre coût.
- ◆ Afin de faciliter la prise de possession des produits, il est important que vos paniers ou présentoirs soient accessibles à une hauteur variant entre le genou et les épaules environ.
- ◆ Identifier le ou les vendeur de votre kiosque afin que la clientèle puisse facilement savoir à qui s'adresser. Nous vous proposons un chandail de couleur, un insigne à l'effigie de votre commerce ou tout simplement un accessoire qui attirera l'attention et qui identifiera votre personnel.
- ◆ N'hésitez pas à faire un premier contact avec le client en le saluant rapidement lors de son entrée dans votre kiosque.
- ◆ Quelques semaines avant la vente-trottoir, informez votre clientèle des dates de la vente-trottoir afin qu'elle soit au rendez-vous. Utilisez les petits feuillets promotionnels remis par les organisateurs (voir les coordonnées à la page suivante).

**La suite au verso...**



## DES TRUCS EN PRÉVISION DES PRÉPARATIFS POUR LA VENTE-TROTTOIR

- ◆ Il est suggéré de mettre un décor sur le devant des tables et d'accrocher des produits au plafond de votre tente. Cela attirera la clientèle et créera du mouvement.
- ◆ Évitez les nappes à motifs (fleurs, carreaux, etc). Utilisez plutôt une nappe de couleur. Une touche de couleur est toujours agréable pour l'œil.
- ◆ Afin de bien identifier votre marchandise en liquidation, vous pourriez regrouper ensemble tous les articles à 50 %, 25%, etc, ou encore mettre en place un code de couleur par exemple un collant rouge correspond à un rabais de 50 %, un collant vert à un rabais de 25 %.
- ◆ Assurez-vous que les produits que vous proposez à la clientèle correspondent à la gamme et la qualité de produits qui sont disponibles dans votre commerce toute l'année.
- ◆ Il est important de respecter les heures d'ouverture proposées par les organisateurs afin de maximiser les chances d'être vu. On ne sait jamais si le client reviendra le lendemain ou à un autre moment.
- ◆ Pour stimuler votre personnel pendant cette période fortement achalandée, n'hésitez pas à mettre au défi vos employés pour les meilleurs vendeurs ou encore en offrant un repas, un rabais supplémentaire sur l'article de son choix en magasin, etc.
- ◆ Préparez une liste de personnes-ressources qui peuvent vous aider rapidement si un employé se désiste à la dernière minute.

Vous désirez obtenir des renseignements supplémentaires ou joindre le comité organisateur, nous vous invitons à communiquer avec Mme Huguette Letendre au 450 671-6575.

Ces recommandations ont été retenues à la suite de la formation « **comment préparer votre participation à une vente-trottoir** » qui a été offerte par la CDC de Saint-Lambert et l'AGA de Saint-Lambert le 9 juin dernier.

Préparé par : Mme Julie Lacoste, conseillère – développement des affaires  
Corporation de développement commercial de Saint-Lambert  
Téléphone : 450 466-3889, poste 3352

