

**BTS Management des Unités Commerciales**  
**Session 2015**  
**Épreuve d'Analyse et de Conduite de la Relation Commerciale**

**Fiche d'activités professionnelles n°3**  
**METTRE EN PLACE UN ESPACE COMMERCIAL ATTRACTIF ET**  
**FONCTIONNEL**

<b><u>CANDIDAT(E)</u></b> NOM : Coefe PRENOM(S) : Robert	<b><u>UNITE COMMERCIALE</u></b> RAISON SOCIALE : CHAUSSEA ADRESSE : 23 RUE Madeline Vionnet 93300
--	---







<b>Compétences déclarées (cocher les cases correspondantes)</b>	
<b>Compétence 53 Mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel</b>	
531 Agencer la surface de vente	
532 Mettre en valeur les produits et assurer la visibilité des services	
533 Assurer la qualité de l'information sur le lieu de vente	

**Présentation des activités (à dupliquer autant que nécessaire)**

**Date :** Du 11 Septembre au 02 Octobre 2017

**Le contexte professionnel :** Suite à la réception de la nouvelle collection « LOOKS SEPTEMBRE 2017 », Chaussea décide de mettre en avant cette nouvelle collection. 68 références répartis comme suit du 11/09 au 20/09 mise en évidence de 31 références composé de 5 accessoires pour femme, et homme ainsi que 26 paires de chaussures pour enfant, femme, homme. Du 21/09 au 02/10 mise en avant de 37 référence dont 7 accessoires enfant, femme, homme et 30 paires de chaussures enfant, femme, homme. Les prix sont compris entre 9.99 et 44.99.


**Les objectifs poursuivis :**

-  Réorganiser le magasin en suivant le plan Merch
-  Réaliser les objectifs journaliers
-  Susciter l'achat spontané du produit en appliquant Tout Pour Le Client
-  Assurer un conseil client de qualité
-  Maintenir le panier moyen et le taux de transformation
-  Fidéliser la clientèle

**La cible :** Toute la clientèle.

**Description de l'activité :**

**ETAPE 1 : J-7**

-  Réception des marchandises, des catalogues et du plan Merch

- ✚ Réception des affiches parking, vitrine, des têtes de gondole

#### **ETAPE 2 : J-4**

- ✚ Préparation des Rolls composés des références correspondant aux différentes dates et enregistrement des références.
- ✚ Préparation des fiches techniques produits.

#### **ETAPE 3 : J-2**

- ✚ Réorganisation des rayons en vue de pouvoir insérer la nouvelle collection.
- ✚ Réorganisation de la royale et des têtes de gondoles.

#### **ETAPE 4 : J-1**

- ✚ Mettre en place les affiches publicitaires.
- ✚ Mise en place des têtes de gondoles.
- ✚ Préparation des royales et de la vitrine.

#### **ETAPE 5 : J**

- ✚ Insertion des références au niveau des rayons.
- ✚ Mise en place de la vitrine.
- ✚ Affichage des prix au niveau des tables d'appels.
- ✚ Briefing de l'équipe de vente.

#### **Moyens et techniques mis en œuvre :**

- ✚ L'intranet pour accéder aux fiches produits et des indicateurs de vente.
- ✚ Utilisation de rôles pour insérer les produits.
- ✚ Plan Merch.
- ✚ Une imprimante afin d'imprimer les étiquettes prix et les placer en rayon.
- ✚

J'ai mené à bien la mission qui m'a été confiée par mon responsable en suivant toutes les consignes qu'il m'avait donné.

#### **Résultats :**

<b>Quantitatifs :</b>	<b>Qualitatifs :</b>
Les résultats des ventes sont corrects.	L'emplacement en zone chaude, visible par tous les clients
Augmentation du panier moyen (de 9.41€ à 10.32€)	Un large choix de produits Bio de la marque Franprix.
Augmentation du nombre de carte fidélités passées et activées : 114 Carte fidélité dont 106 anonymes et 8 activées contre 36 cartes fidélités dont 34 anonymes et 2 activées.	Bonne Information sur le Lieu de Vente

<i>Enfant</i>		<i>Femme</i>	<i>Homme</i>
<i>Filles</i>	<i>Garçons</i>	<i>24 paires de chaussures</i>	<i>20 paires de chaussures</i>
<i>6 paires de chaussures</i>	<i>6 paires de chaussures</i>	<i>5 sacs à main</i>	<i>2 sacoches</i>
<i>1 sac à dos</i>	<i>1 sac à dos</i>	<i>1 chapeau</i>	<i>2 écharpes</i>

**Compétences complémentaires éventuellement mobilisées (n° de la compétence, intitulé) :**