

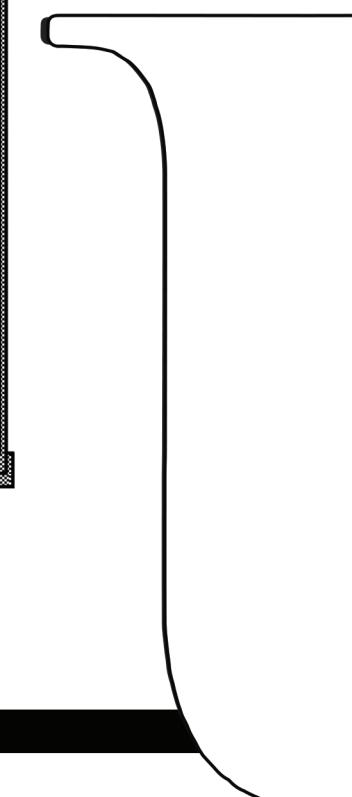
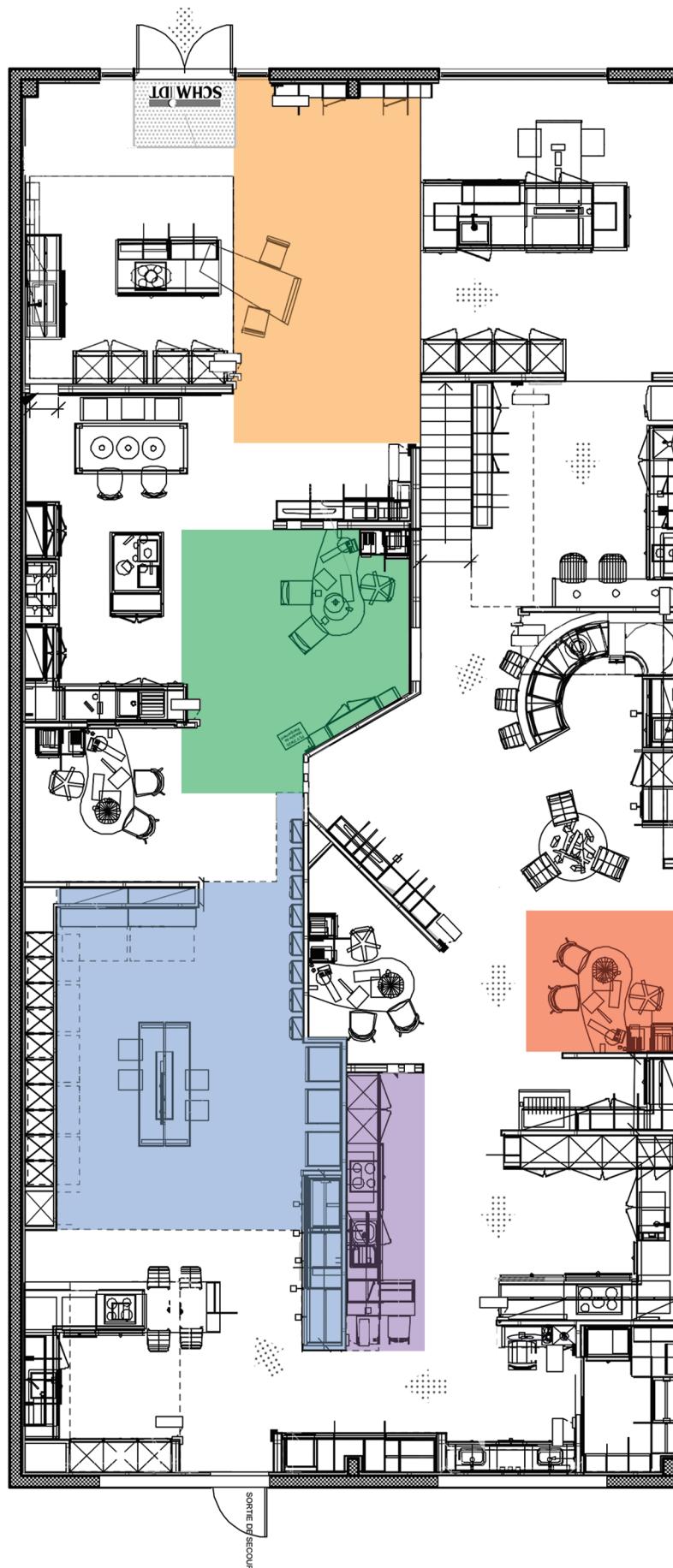
TRAME DE VENTE

SCHMIDT

le sur-mesure n'est plus un luxe



À usage interne au réseau, ce support n'est pas destiné à être diffusé aux consommateurs



JE SUIS AU POSTE D'ACCUEIL ET VIENT ACCUEILLIR LES CONSOMMATEURS

— REMISE DU CADEAU DE BIENVENUE —

LE CADEAU DE BIENVENUE EST LA SIGNATURE DE NOS ENSEIGNES.

- Il va briser la glace
- Il va marquer la différence
- Il va apprendre à l'équipe que le client est pris en charge
- Je vais obtenir spontanément un Merci
- Je recherche des informations



JE ME PLACE ENTRE MES CLIENTS POUR DEMANDER À QUI DOIS-JE L'OFFRIR ?



AVEC UN GESTE D'OUVERTURE J'OUVRE LA VOIE À MES CLIENTS

— ACCUEIL DU CLIENT —

Je personnalise mon accueil

Je serre la main

Je donne mon prénom et nom

— DÉCOUVERTE DU MAGASIN —

REPRISE D'ACCUEIL

Il est important d'emmener les clients dans l'aménagement qui a retenu leur attention et poursuivre l'entretien à cet endroit. Là où ils ont trouvé de l'inspiration.

Creuser.
Plus le vendeur apprend ce qui interpelle le client, plus il a d'éléments pour aboutir à une vente.



JE RETROUVE MES CLIENTS DANS L'EXPOSITION



COMMENT NOUS AVEZ-VOUS CONNU ?

Ce qui est important dans cette étape, c'est de rechercher dans un premier temps ce qui a fait venir vos clients dans VOTRE magasin :

- Une publicité TV
- Une affiche
- Un prospectus annonçant une campagne promotionnelle
- Une recommandation
- Notre renommée

Ensuite il sera important de creuser sur ce qui leur a donné envie dans cette publicité, affiche, recommandation etc..



J'ANNONCE MON OBJECTIF EN FONCTION DU TEMPS DE MES CLIENTS



EXPLICATION DU DÉROULÉ DE L'ENTRETIEN

L'explication du déroulé de l'entretien va structurer votre entrevue, elle va également vous permettre de prendre une part active dans l'entretien.

Il est important d'obtenir le délai du client avant de commencer à travailler avec lui.



PRÉSENTATION DE L'ESPACE E130

L'objectif de cet espace est de montrer à vos clients toutes les Innovations SCHMIDT sur une même zone.

Nous avons créé cette zone de 3 meubles pour vous expliquer les plus de SCHMIDT au travers notre concept qui s'appelle **Évolution 130** et **Perfect-fit**.

- 1 -

Le meuble de gauche, c'est un meuble de notre ancienne génération qui correspond au standard du marché. Des pieds de 15 cm de hauteur et un meuble de 72 cm de hauteur. Nous avions un bloc coulissant et deux tiroirs.

- 2 -

Au centre, vous retrouverez le meuble ÉVOLUTION 130 de notre nouvelle génération avec des pieds de 10 cm de hauteur et un meuble de 78 cm de hauteur, offrant jusqu'à 66 % de rangement supplémentaire grâce au tiroir supérieur, ainsi que le tiroir à l'anglaise. Je vous invite à vous placer devant ce meuble afin de constater la différence !

Vous pouvez constater également l'équilibre entre le bloc et les trois tiroirs.

- 3 -

Enfin, le meuble de droite qui vous offre le concentré d'innovation et de savoir-faire de la marque SCHMIDT.

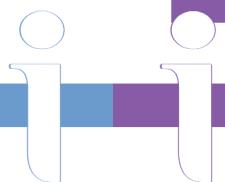
Regardez, ce meuble présente une largeur de 764 mm ! Avec le sur-mesure, SCHMIDT vous propose des meubles de la largeur que vous voulez et au millimètre près afin de s'adapter à vos espaces, vos contraintes et vos dimensions. Vous constatez le rangement supplémentaire clairement visible dans ce meuble ! Pour vous démontrer concrètement le gain de rangement, nous avons utilisé 3 lots de vaisselle identiques. Dans ce dernier, toute la vaisselle est rangée, dans celui du milieu, la vaisselle que nous ne pouvons pas ranger par rapport à celui de droite. Et enfin, voici ce que nous ne pouvions pas ranger avant, que nous pouvons ranger aujourd'hui.

SCHMIDT est le seul fabricant industriel à proposer des meubles sur-mesure et sans surcoût !

Chez SCHMIDT, le sur-mesure n'est pas un luxe !

Une des choses importantes au sein de nos enseignes est la présentation de la qualité de nos produits.

La déballe qualité est un point incontournable que nos clients doivent trouver lors de leur prospection et achat de cuisine, placard, aménagement ou salle de bain. La présentation des innovations propres à notre enseigne, espace E130, rajoute à notre marque une force supplémentaire.



PRÉSENTATION DE LA QUALITÉ



Je vais maintenant vous présenter la qualité de nos produits et de nos services. A savoir, SCHMIDT propose une seule qualité de produits, nous sommes aujourd'hui une marque haut de gamme accessible, le prix de votre cuisine dépend uniquement du choix de votre façade et de vos équipements intérieurs.

- LE MEUBLE HAUT -

La première chose que vous pouvez constater, ce sont nos caissons couleurs. Nous proposons un large choix de 24 coloris de série, ce qui nous permet soit d'accorder le caisson avec la façade, soit de jouer avec les couleurs, pour donner un cachet supplémentaire à votre cuisine. Nos meubles sont de fabrication française, montés d'usine et aucun assemblage ne sera visible. Leur épaisseur est de 19 mm avec une densité de 650 kg/m³, nous offrons donc une densité très élevée.

Cette fabrication traditionnelle apportera à vos meubles une très grande longévité, ils sont d'ailleurs garantis 10 ans, pièces, main d'oeuvre et déplacements. Nous proposons des meubles hauts d'une profondeur de 350 mm, nous disposons de la plus grande profondeur du marché, ce qui nous permet d'avoir un grand volume intérieur pour pouvoir ranger des choses comme des assiettes à pizza ou de présentation, que l'on placerait normalement dans les meubles bas. Cette profondeur nous permet également de disposer d'un vide sanitaire de 16 mm qui nous permettra de cacher les fixations ainsi que les éventuels raccords électriques pour un visuel toujours plus travaillé.

Les tablettes de nos meubles sont munies de taquets anti basculement, pour votre sécurité et votre confort ainsi que d'un chant épais de 1.4 mm qui sera le pare-choc de votre meuble, que vous retrouverez également sur les caissons et la grande majorité de nos façades. Pour finir, nos meubles hauts ont une capacité de charge de 200 kg, pour pouvoir stocker de la vaisselle ou des denrées alimentaires en toute tranquillité. Et enfin, comme vous pouvez le constater, nos meubles hauts sont équipés de série, d'une fermeture silencieuse pour votre confort auditif, ainsi que d'une assistance à l'ouverture qui permettra à la porte de rester dans la position dans laquelle vous l'avez ouverte.

- LE PLAN DE TRAVAIL -

Tous nos plans de travail sont de qualité hydrofuge résistant à l'humidité, tout comme la colle qui est fournie pour nos assemblages d'angle et pour les découpes réalisées pour les plaques et éviers. Cette qualité hydrofuge lui offrira une bien meilleure résistance à l'eau que la majorité des plans que vous pourrez trouver sur le marché. Nous vous proposons des plans de travail stratifiés, résistants également aux rayures et à la chaleur jusqu'à 180 degrés, à utiliser donc avec une planche à découper et un dessous de plat. Ils disposeront aussi d'un chant épais de 1.4 mm qui encore une fois sera un pare-choc pour protéger votre plan de travail. Nous vous proposons plusieurs épaisseurs : 14mm, 40mm et 78 mm avec le choix d'une finition à chant droits ou arrondis que nous appelons postformé afin de vous créer votre cuisine réellement personnalisée.

- LE MEUBLE BAS -

Nos meubles bas sont de profondeur 575 mm et disposent d'un vide sanitaire de 85 mm ce qui nous permet de nous adapter aux tuyauteries et contraintes techniques plus facilement et d'éviter de découper vos meubles lors de leur installation. Nos meubles ouvrants disposent de 2 tablettes, ce qui offre 3 niveaux de stockage. Ils sont munis de charnières avec amorti intégré, encore une fois pour une fermeture silencieuse et plus agréable. Nos meubles sous évier sont munis d'une tôle de protection pour protéger votre caisson de l'humidité, tôle que vous retrouverez également sur toutes nos colonnes qui encastrent les réfrigérateurs. En cas d'écoulement de liquide, bouteille de lait ou de produit ménager mal refermé qui se renverse, votre meuble restera intact grâce à cette tôle. Nos meubles coulissants sont en sortie totale pour une visibilité complète sur le contenu à l'ouverture. Vous n'avez plus besoin de vous pencher pour chercher un objet, c'est le tiroir qui travaille et non plus votre dos. Ils ont une capacité de charge de 35 à 65 kg afin de pouvoir stocker tout ce dont vous avez besoin à portée de main. Tous nos meubles munis de série, de tapis antidérapant et de parois en verre trempé pour une finition haut de gamme et pour maintenir les objets en place à l'ouverture et à la fermeture. Comme vous pouvez également le constater les bords intérieurs sont arrondis pour faciliter l'entretien : pas de saleté coincée dans un recoin, un coup d'éponge et votre tiroir ou bloc est nettoyé !

Tous nos meubles bas et armoires possèdent 4 ou 5 pieds d'une large empreinte au sol pour lui assurer une grande stabilité. De plus, chaque pied a une résistance de 100 kg ce qui offre aux meubles une grande résistance dans le temps, et vous permet de stocker en toute tranquillité vos ustensiles et denrées.

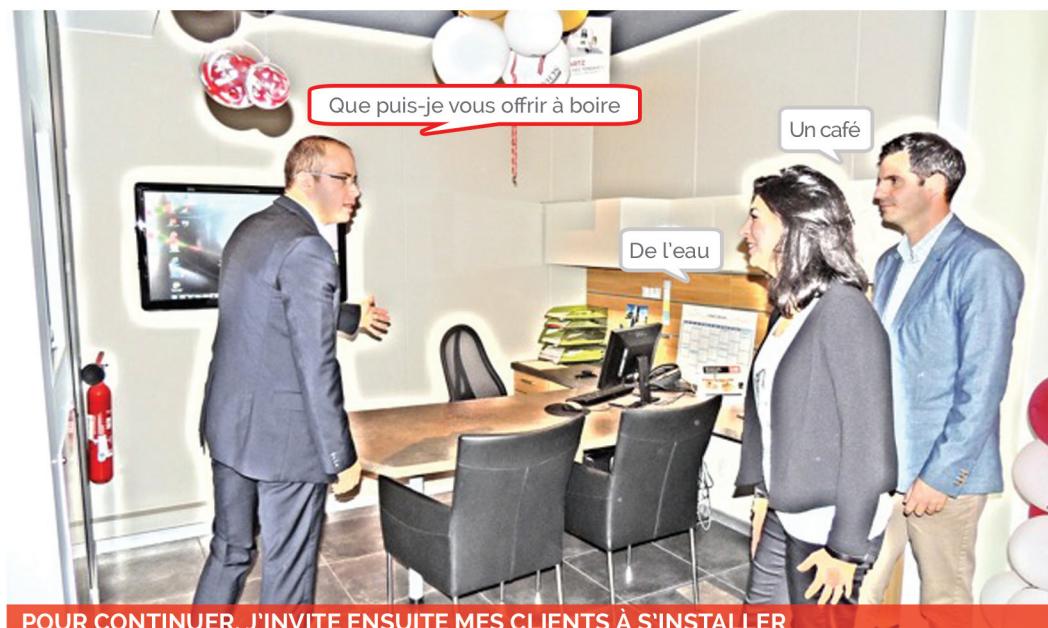
Enfin, les plinthes, aussi de qualité hydrofuge, disposent d'un joint d'étanchéité rainuré pour un maintien parfait dans le temps, contrairement à un joint qui ne serait que collé comme cela se fait sur le marché. Nos plinthes sont maintenues par un système de ressort, et la pression sur le joint assurera une étanchéité optimale.

Et pour finir, il faut savoir que le service Schmidt a été élu service client de l'année 2016. Au même titre que les produits, nos services se doivent d'avoir une qualité irréprochable pour une totale satisfaction auprès de nos clients.

C'est pourquoi la garantie Schmidt Excellence offre à chacun de nos clients, et ceci sans surcoût, 5 ans de garantie sur l'électroménager, ce qui est habituellement une prestation payante sur le marché, 10 ans de garantie sur les meubles et les plans de travail et 25 ans de garantie sur les pièces métalliques, les plus sollicitées à l'usage.

Toutes ces garanties comprennent pièces, main d'œuvre et déplacement. Enfin, nous sommes les seuls sur le marché à proposer une garantie de 10 ans sur la plomberie et sur tous les raccords réalisés par nos soins.

Un seul numéro de téléphone pour tout cela et Schmidt vous apportera la solution et surtout la tranquillité !



POUR CONTINUER, J'INVITE ENSUITE MES CLIENTS À S'INSTALLER

Le but
de la présentation
de votre dossier
sera de donner
envie à
vos clients de
vous aider à
le remplir.



JE PRÉSENTE MON DOSSIER

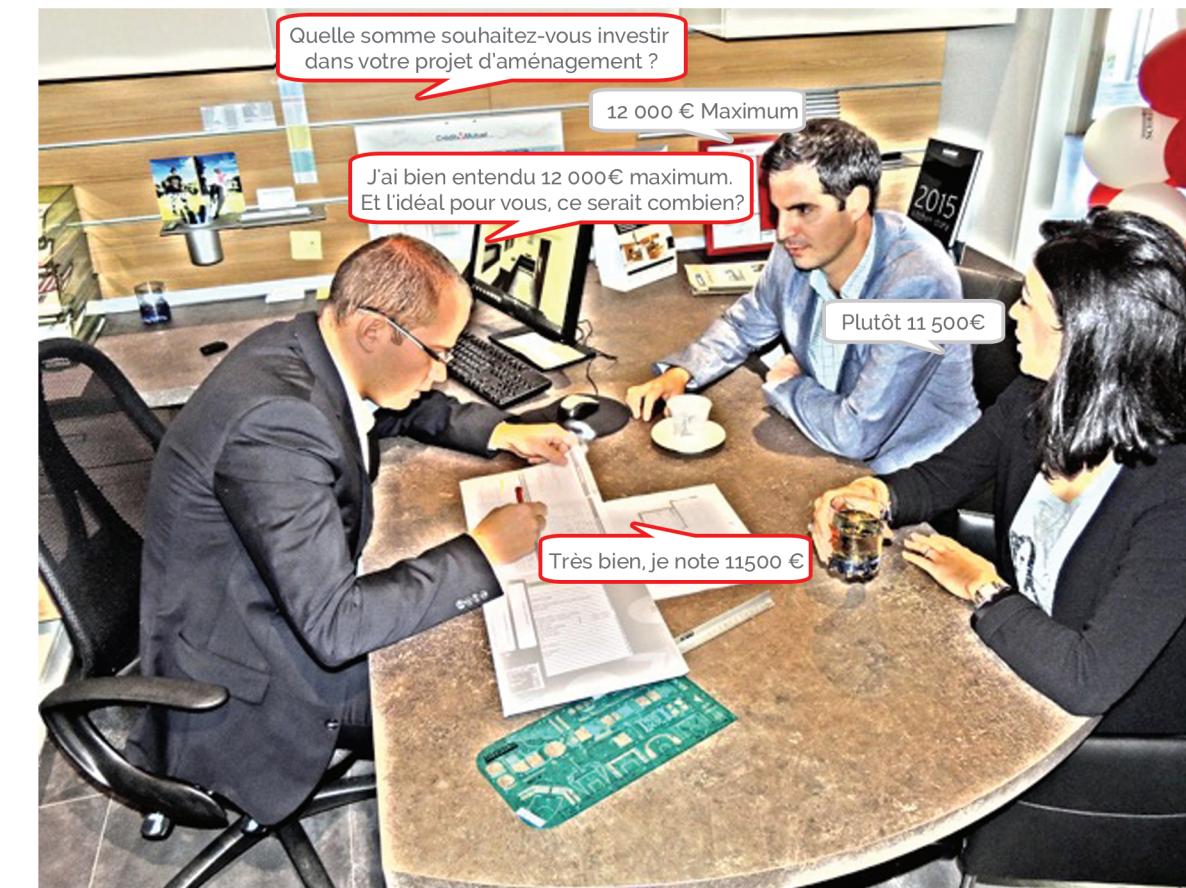




Commençons par vos besoins en électroménagers, expliquez moi, qu'est ce que vous avez actuellement ?
Comment cuisinez-vous ?
A quelle fréquence ?
Etes vous droitier, gaucher ?

Comment souhaitez-vous utiliser votre cuisine ?
Comment l'imaginez-vous ?
Qui cuisine ?

Combien de personnes vivent dans votre logement ?



DÉCOUVERTE DU BUDGET

Comme une suite logique, nous cherchons maintenant l'investissement de nos clients avant de valider le modèle.

— OBTENIR L'INVESTISSEMENT —

Rappel du principe de base :
Je m'engage à respecter votre investissement

- > Demander de l'aide à son client : « J'ai besoin de votre aide »
- > Demander quelle est la somme qu'il envisage ou souhaite pour son projet
- > Demander une somme maximum à ne pas dépasser, puis creuser en lui demandant « la somme qu'il souhaiterait dans l'idéal »
- > Expliquer à vos clients que chez Schmidt nous réalisons des cuisines pour tout budget, pour lui demander ensuite comment ils se situent par rapport au budget annoncé
- > Indiquer le prix moyen des cuisines livrées, posées dans notre région. Comment se situent-ils par rapport à ça ?
- > Expliquer à vos clients comment nous travaillons à l'aide de la cuisine modèle en énonçant son prix
- > Expliquer comment est faite notre cuisine modèle et demander à vos clients à combien ils estiment cette cuisine ?
- > Expliquer à vos clients que vous souhaitez travailler dans une démarche de satisfaction qui passe par le respect de leur investissement. D'où l'importance de connaître leur investissement
- > Demander à vos clients ce qu'ils en pensent si vous leur annoncer par exemple un montant de 30 000€
- > Découvrir leur investissement en partant de leurs choix : en électroménagers, en Services, en Meubles, CML

Les clients ne savent pas toujours combien peut coûter une cuisine, mais ce qu'ils savent, c'est combien ils peuvent investir

VALIDATION DU MODÈLE



J'INVITE ENSUITE MES CLIENTS À SE DÉPLACER DANS LA CRÉATIV'BOX



JE VALIDE LES CHOIX DES FAÇADES, PLANS DE TRAVAIL ET POIGNÉES



JE DESSINE AVEC MES CLIENTS

C'est lors de cette étape que vous allez vendre votre implantation et préparer votre prochain rendez-vous. C'est ici qu'il faut valider le plan définitif



J'UTILISE MA RÈGLE D'ARCHITECTURE ET JE DESSINE À L'ÉCHELLE 1/20

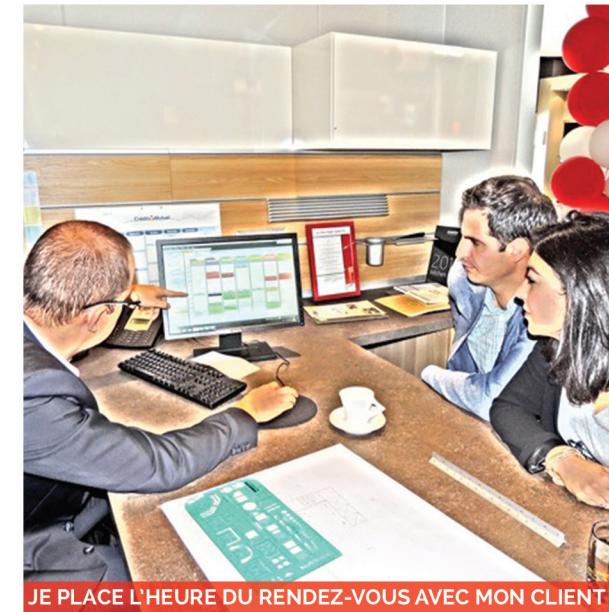


VÉRIFICATION DE LA FAISABILITÉ DE LA CUISINE AVEC LE CML

Une fois que vous avez votre dossier découverte complété, il est important d'utiliser le CML pour proposer une implantation à vos clients qui répondra à leurs attentes en respectant leur investissement.



Il est fondamental de présenter nos services Excellence. Notre politique commerciale tend à adopter une méthode de vente MassTige. Celle-ci propose un service de qualité supérieure et un suivi digne de l'image que nous souhaitons donner à notre marque, une prestation haut de gamme qui fera de SCHMIDT une marque différente.



JE PLACE L'HEURE DU RENDEZ-VOUS AVEC MON CLIENT

Il est important d'annoncer votre objectif pour le prochain rendez-vous. J'annonce mon objectif et je demande à mes clients ce qu'ils en pensent.

**PRÉSENTATION
LES ENGAGEMENTS
SCHMIDT
EXCELLENCE**

LES ENGAGEMENTS SCHMIDT EXCELLENCE

- UN SEUL INTERLOCUTEUR -
de l'étude à la mise en service de votre aménagement
- UN DEVIS GRATUIT ET DETAILLÉ DE VOTRE PROJET -
incluant la prise de mesure à votre domicile
- LES PRIX LES PLUS JUSTES -
garanti par le remboursement de la différence
- LE RESPECT DE LA DATE D'INSTALLATION -
garanti par la mise à disposition d'éléments de prêt ou, à défaut, un dédommagement de 100€ pour chaque semaine de retard
- UNE GARANTIE D'EXCELLENCE -
10 ANS SUR LES MEUBLES ET PLANS DE TRAVAIL
25 ANS SUR LES CHARNIÈRES ET SUR LES PIÈCES MÉTALLIQUES
des tiroirs & blocs coulissants
- 5 ANS SUR LES APPAREILS ELECTROMÉNAGERS AVEC REMPLACEMENT À NEUF SANS VÉTUSTÉ
si non réparables
- 5 ANS SUR LA PLOMBERIE
en cas de défaillance du mitigeur ou de fuite au niveau des raccordements
- LA GARANTIE DE LIVRAISON ET D'ACHÈVEMENT DE LA POSE -
par la marque en cas de défaillance de votre centre conseil
- LA RÉCEPTION DE VOTRE AMÉNAGEMENT -
par votre interlocuteur après l'installation
- SCHMIDT À VOTRE SERVICE -
un accueil téléphonique dédié pour toute demande (6j/7, coût d'un appel local)



JE PRENDS MON RENDEZ-VOUS AVEC MES CLIENTS

Nous voulons être avec nos clients jusqu'au bout et les raccompagner symbolise une forme de respect et de confiance. Nous souhaitons faire de ce moment un temps personnalisé et unique pour chacun.



JE RACCOMPAGNE MES CLIENTS JUSQU'A LA PORTE

JE FAIS MON AUTO DÉBRIEFING

Auto débriefing

O	N	O	N	O	N	OBJECTIONS CONCLUSION	O	N
ACCUEIL		DECOUVERTE		ARGUMENTATION				
Cadeau bienvenue		Situation immobilière		Présentation politique commerciale		Reformulation active (si moi je ... que faites vous ?)		
Origine du contact		Situation familiale		Argumentation politique prix		Modèle/produit		
Proposition commerciale du mois		Fréquence des courses		Argumentation appareils / sanitaire		Prix		
Les modèles (choix)		Investissement du projet		Argumentation SAV rapide et organisé		Appareils/sanitaires		
La qualité (argu. tech & qualitative)		Offre de crédit		Argumentation charte		Délai		
La conception		Motivation d'achat		Norme NF et ISO (usine)		Financement		
L'investissement (financement adapté)		Etudes concurrentes		Valorisation des poseurs		Concurrence		
Temps à consacrer		Définition complète du modèle		Reformulation du crédit attractif		Préparation passage de main		
Remise catalogue		Définition complète des appareils électro.		Votre cuisine SCHMIDT / argumentaire		Questions motivation ?		
Boisson offerte		Travail espace choix		Argumentation enquête satisfaction		Profil du client ?		
Présentation du vendeur		Mode de vie		Argumentaire adapté au profil du client ?				
Présentation du magasin		Délai d'installation		Stratégie commerciale comportementale ?				

JE RELANCE MES CLIENTS

 **ENVOYEZ UN SMS OU UN E-MAIL**
Vous avez passé un bon moment, leur projet vous intéresse et vous avez envie de le concrétiser. Alors : **OSEZ** leur écrire !

Madame Barberi,Monsieur Rabillard
J'ai passé un excellent moment en votre compagnie, et j'ai le plaisir de préparer votre projet d'aménagement pour le (date, heure et lieu du rendez vous). L'objectif étant de vous donner envie d'acheter votre cuisine Schmidt

Lionel Bathelme
Concepteur-Vendeur Schmidt

JE PRÉPARE MON SECOND RENDEZ-VOUS

- > Je contrôle mon projet avec ma check liste des ingrédients d'une cuisine "Ai-je pensé"
- > J'imprime le plan de masse et je prépare l'histoire de la cuisine
- > J'imprime les vues de face
- > J'imprime une vue en 3D

JE PRÉPARE LA CRÉATIV'BOX

Je prépare la créativ'box avec :
Le choix des façades >> Le plan de travail >> Les poignées

JE PRÉPARE MA STRATÉGIE DE VENTE

- 1 -
Quel est ton objectif lors du prochain entretien ?

- 2 -
Ton client est-il informé ?

- 3 -
Quels éléments concrets t'ont permis de décider de cet objectif ?

- 4 -
Quelle stratégie dois-tu mettre en place pour atteindre cet objectif ?

- 5 -
Qu'est ce qui pourrait faire que tu n'atteignes pas cet objectif ?



L'INTÉRÊT DU BRIEFING

LA STRATÉGIE EST PRÉPARÉE PAR LE VENDEUR
PARTAGÉE AVEC L'ÉQUIPE
VALIDÉE PAR LE CHEF DES VENTES

ON Y PARLE DE COMMERCE

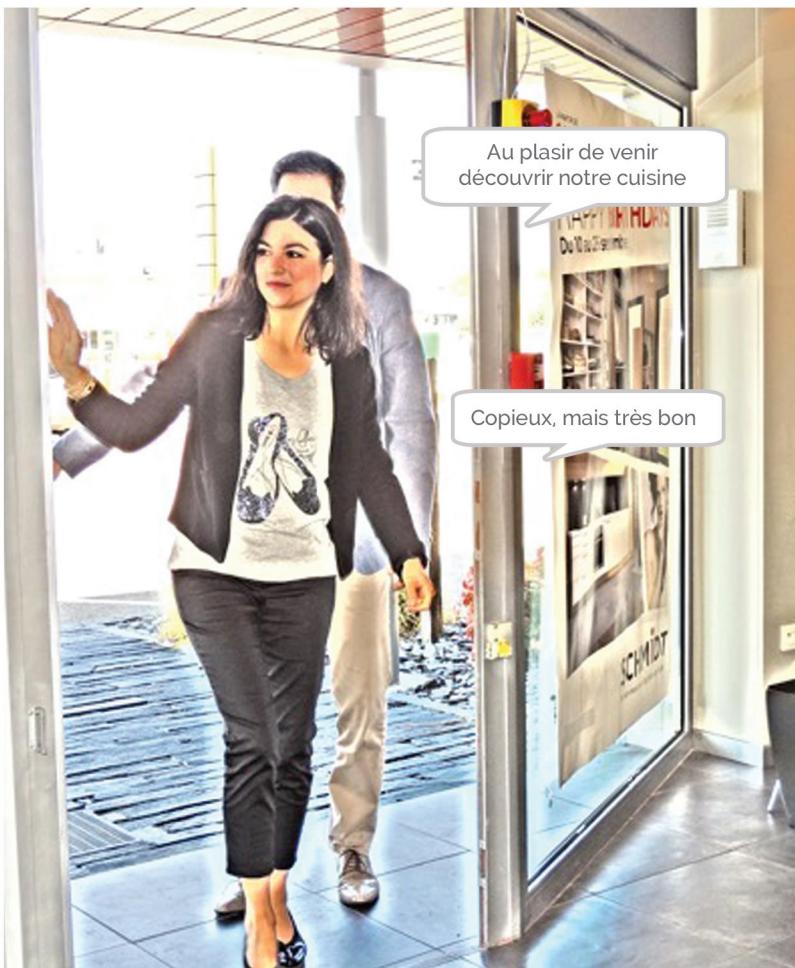
- Quoi -
- Comment -
- Faisabilité -

MAIS AUSSI ... LA STRATÉGIE EST DÉCIDÉE AVEC LE CHEF DES VENTES :

- Conception -
- Compléter la découverte -
- Prix final -
- Financement -
- Passage de main -
- Relance qualité -

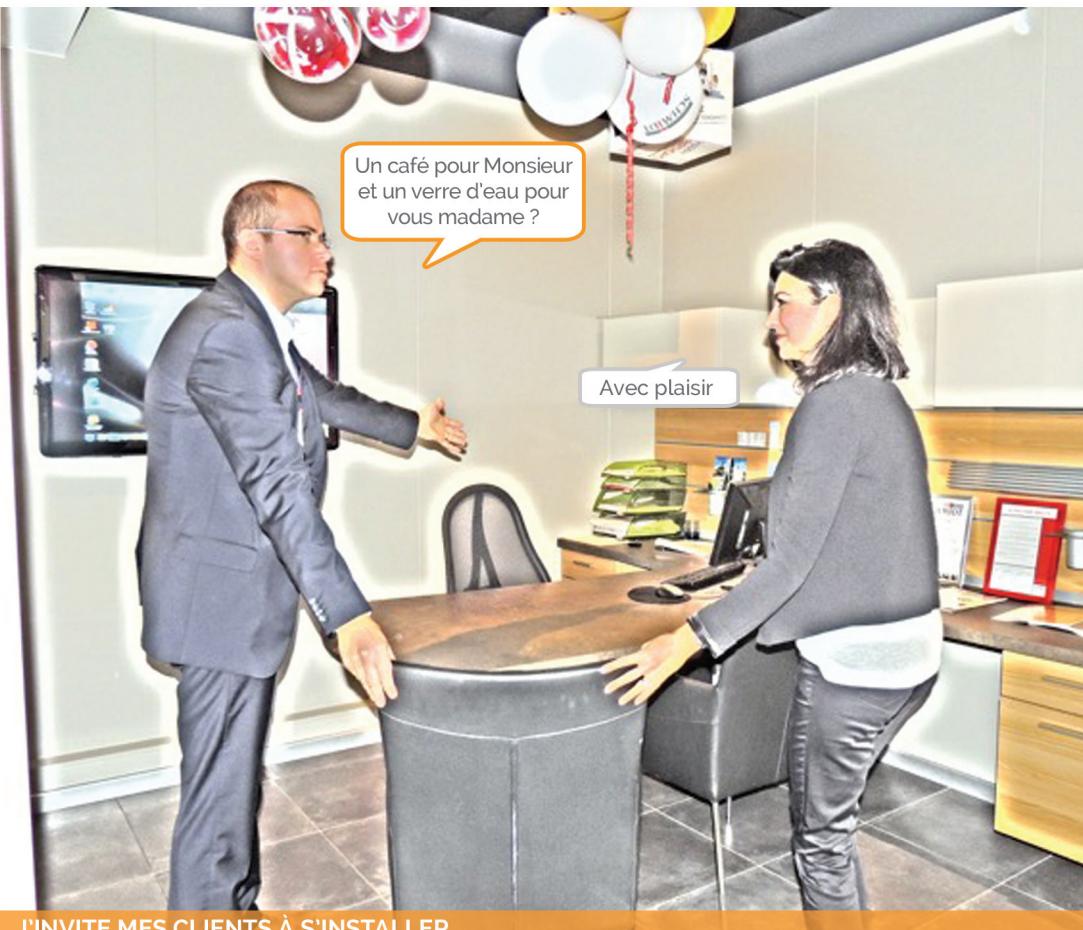


JE VIENS ACCUEILLIR MON CLIENT



ACCUEIL DU CLIENT

Nous parlons de tous sauf du projet, nous les invitons à s'installer, nous proposons une boisson. On instaure un climat de confiance.



J'INVITE MES CLIENTS À S'INSTALLER



JE VALIDÉ LE TEMPS ET LES OBJECTIFS DE CHACUN

PRÉSENTATION DE LA CUISINE

- Je commence avec l'histoire de la cuisine —
- Le pourquoi de cet aménagement —
- Je présente les points attractifs —
- Je parle du triangle d'activité —
- Je mesure le ressenti



JE PRÉSENTE LA VUE DE MASSE ET J'EXPLIQUE POURQUOI CET AMÉNAGEMENT



JE PRÉSENTE ENSUITE LE PROJET 3D ET JE CHERCHE LE "WAOUH" DU CLIENT

VALIDATION & OBJECTIF

Je valide avec mes clients le temps qu'ils souhaitent me consacrer, leurs attentes, leurs besoins, j'annonce mon objectif et je leur demande ce qu'ils en pensent



JE PRÉSENTE CHAQUE ÉLÉMENT QUI COMPOSE LA CUISINE

— C.A.P MEUBLES —

Je présente chaque meuble de la cuisine et je vends une **utilisation** et un **emplacement**.
Quel est le bénéfice de ce meuble ?
Qu'est ce que je vais pouvoir y ranger?
Pourquoi est-il placé ici ?

DONNER DU SENS

VALIDATION DE L'IMPLANTATION

Dans cette étape, je valide l'implantation complète. J'effectue les changements éventuels, je note les plus et les moins, je traite les objections et verrouille le projet.



JE RETOURNE AU BUREAU POUR EFFECTUER LES CHANGEMENTS ÉVENTUELS

Lors de la présentation de vos meubles, ne vous laissez pas distraire si vos clients vous parlent des électroménagers. Vous pouvez les rassurer en leur expliquant que vous allez prendre le temps qu'il faut pour en parler. Dans un premier temps validez bien la partie meuble pour verrouiller l'implantation.



JE DONNE DU SENS À CHAQUE MEUBLE

JE CONTINUE ENSUITE AVEC LA PRÉSENTATION DES ÉLECTROMÉNAGERS



— C.A.P.
ÉLECTROMÉNAGERS —

Pour tous les appareils ménagers, je transforme chaque caractéristiques en avantages et arguments consommateur.

Quel est le bénéfice que les clients vont avoir grâce à cette caractéristique technique ?



JE VALIDE LES COULEURS DE CHAQUE ÉLÉMENT AVEC MES CLIENTS

Je valide chaque électroménagers avec les clients.

— Je verrouille encore une fois au fur et à mesure.

— Je mesure le ressenti .



JE FAIS MANIPULER ET TESTER MES CLIENTS



VALIDATION DES APPAREILS ET DU SANITAIRE

Dans cette étape je valide chaque élément vu en magasin.

J'effectue les changements si besoin à l'aide des catalogues.

Je prépare la cascade des oui.



Avant d'annoncer le prix, j'engage la conclusion avec la cascade des "oui"

Votre investissement est bien de 11500 € ?

OUI 2X

C'est bien le modèle que vous voulez chez vous ?

OUI 2X

C'est bien l'implantation que vous voulez chez vous ?

OUI 2X

Avez-vous confiance en Schmidt ?

OUI 2X

Avez-vous confiance en moi ?

OUI 2X

A LA MOINDRE HÉSITATION, JE TRAITE L'OBJECTION.

Maintenant que nous sommes d'accord sur tout je vais vous annoncer le prix de votre projet Schmidt.

Il est important d'avoir un bureau propre lorsque vous allez annoncer le prix.

Plus d'échantillons, de façades, tous les catalogues etc ...



LES OFFRES SUR-MESURE

SCHMIDT
le sur-mesure n'est plus un luxe

Votre projet :

Montant de départ avant avantages

Votre AVANTAGE MEUBLE → €

+

Votre AVANTAGE SURCLASSEMENT → €

+

Votre AVANTAGE ÉLECTROMÉNAGER → €

+

Votre AVANTAGE MAGASIN → €

=

+

+

+

=

TOTAL de vos AVANTAGES → €

=

Montant de votre projet après AVANTAGES

**(montant de départ
– somme des
avantages)€**

— ANNONCE DE PRIX —

Pour commencer nous annonçons le prix global, hors conditions promotionnelles.

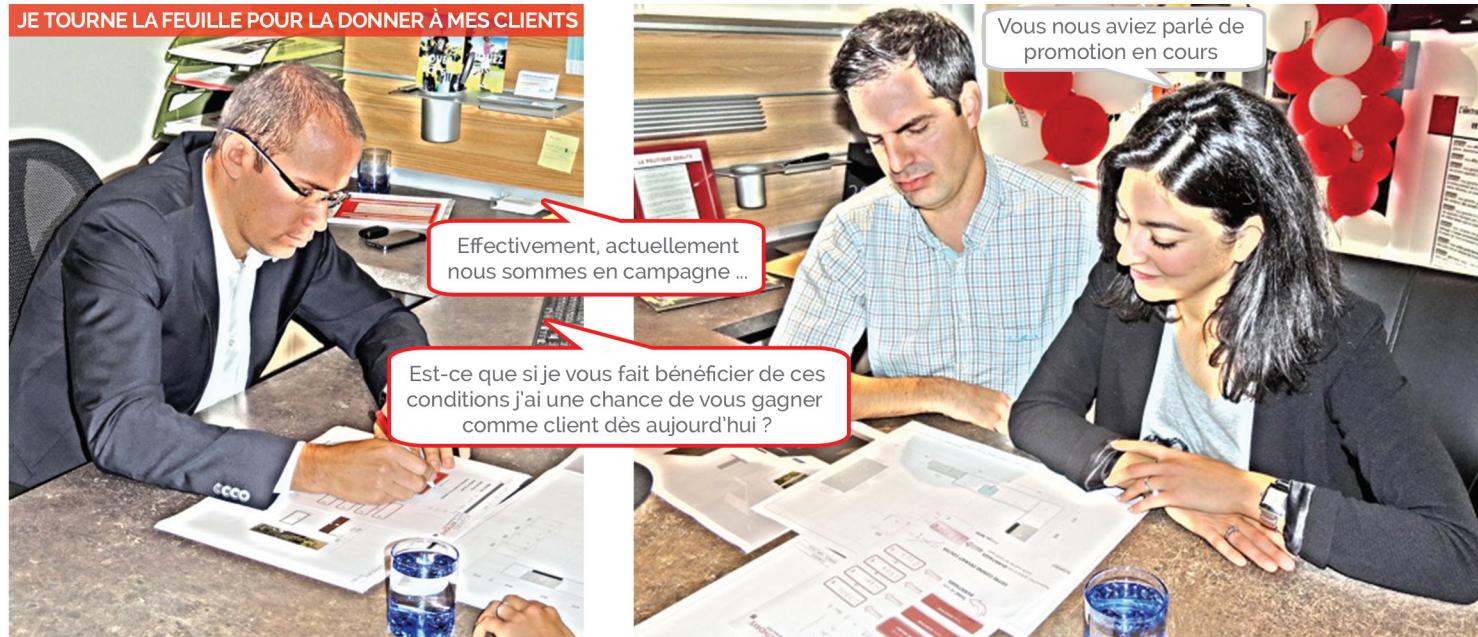
J'attends les réactions de mes clients.

À ce moment il est important de valoriser et vendre le projet au prix que nous venons de lui remettre.



J'UTILISE LA FEUILLE DU MOIS ET J'ANNONCE LE PRIX DU PROJET

JE TOURNE LA FEUILLE POUR LA DONNER À MES CLIENTS

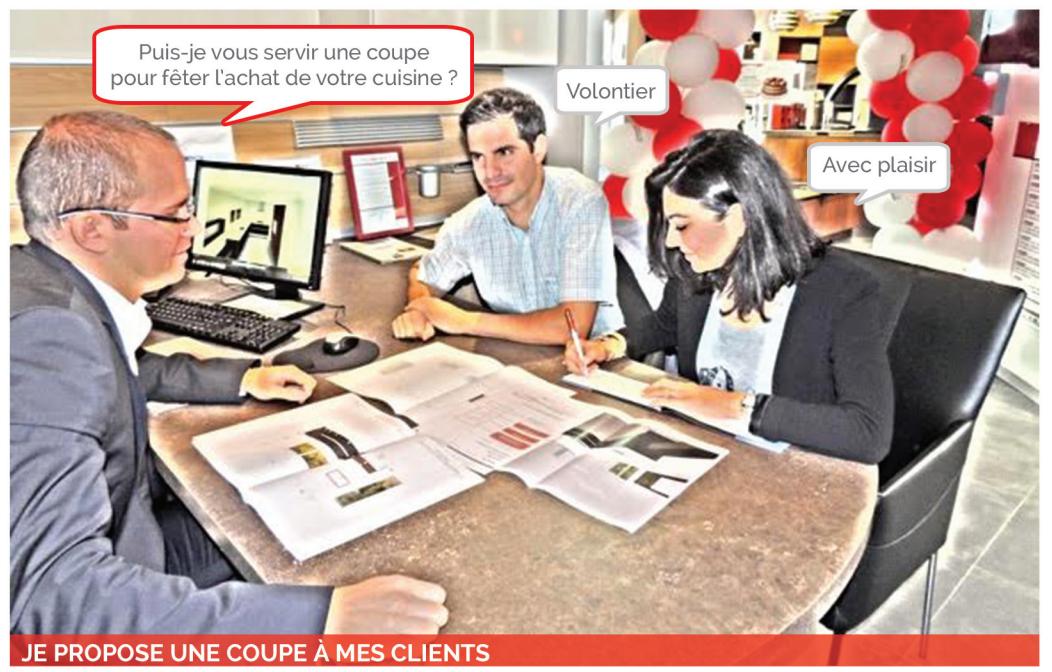


Vous nous aviez parlé de promotion en cours



J'EXPLIQUE LES AVANTAGES DE LA PROMOTION DU MOIS

J'applique la stratégie mise en place avec le responsable.



JE PROPOSE UNE COUPE À MES CLIENTS

Dans le cadre de notre démarche de satisfaction auprès de vos clients, la remise d'un dossier complet est essentielle pour donner une image digne de ce nom à notre enseigne. Lorsqu'un client ressort du magasin avec un dossier complet et bien présenté, c'est un gage de qualité.



J'EN PROFITE POUR LANCER TOUTES LES IMPRESSIONS



J'ACCOMPAGNE MES CLIENTS POUR FÊTER LEUR ACHAT

Il est important d'accompagner vos nouveaux clients pour fêter leur achat et prendre, un verre, une coupe, avec eux pour partager ce moment

— SIGNATURE DU BON DE COMMANDE —

J'imprime le bon de commande, les vues, le plan de masse, ainsi que les plans techniques pour réaliser un dossier complet pour vous et pour vos clients.



TRAME DE VENTE

SCHMIDT

le sur-mesure n'est plus un luxe

Réalisation : Sébastien GRAU

Vendeur : Lionel BARTHELME
Clients : Giusy BARBERI ETTARO
et Anthony RABILLARD

Images : Amélie BRIWA
Graphisme et mise en page :
Simy RUSKIN