

Décorer et harmoniser les vitrines pour renforcer la perception visuelle des clients

Fiche pratique élaborée lors de la rencontre des UC du 07/10/13



La vitrine est la première perception de la boutique pour le client. La décoration est directement liée à la fréquentation client, c'est elle qui déclenchera chez vos clients l'envie de pousser la porte. Il est important que la vitrine soit dynamique et qu'elle change régulièrement pour éviter que les clients ne se lassent.

Transmettre une image positive

Harmoniser les vitrines d'une UC permet de communiquer avec les clients et de diffuser une bonne image de l'union commerciale. Cela lui permet d'accéder à une notoriété positive.

Le dynamisme d'une ville se voit essentiellement par la diversité des enseignes et des commerces et l'originalité de leurs vitrines. Il n'y a qu'à passer dans une rue avec des locaux vides pour tout de suite s'en rendre compte.

Les commerces sont un peu l'image de marque, l'identité visuelle d'une ville.

Les clients seront plus enclins à faire leurs achats dans un centre-ville qui leur paraît dynamique et de qualité. Cette impression passe par l'image, la qualité des devantures et des vitrines de commerces qui s'inscrivent dans une identité, un patrimoine.

Pour réussir, il faut penser en terme d'intérêt général, un commerçant de centre-ville fait parti d'un groupe, d'où l'intérêt des associations de commerçants et des animations commerciales.

Utiliser les vitrines pour diffuser les animations commerciales

Une animation commerciale peut être relayée par de l'affichage, la presse mais aussi les vitrines : elles sont les premiers véhicules de la communication vers les clients et les habitants.

Harmoniser les vitrines des commerces adhérents de l'UC est une action fédératrice qui permet de renforcer la visibilité de l'animation aux yeux des clients.

Quelques exemples de thèmes : Noël, fêtes des pères et des mères, un événement touristique, culturel ou sportif, fête de la gastronomie, ...

Les conseils d'un décorateur - étalagiste

Le décorateur étalagiste crée la mise en scène de vitrines, d'étals ou de stands commerciaux. Grâce à une harmonie des couleurs, des formes et des objets, les articles d'un magasin sont mis en valeur dans les devantures afin d'attirer les clients. Le décorateur étalagiste dispose les produits aux emplacements qu'il sait les plus vendeurs. Son travail contribue au renforcement de l'image de marque du commerce.

Pourquoi soigner sa vitrine ?

La vitrine est le lieu privilégié pour mettre en scène vos produits, communiquer sur une offre, une nouveauté. Elle doit refléter l'image du magasin, son identité un peu comme une carte de visite. Elle permet également de se démarquer de la concurrence.

Les erreurs à ne pas commettre ?

Les vitrines les plus efficaces sont celles qui racontent une histoire. Attention à ne pas surcharger la vitrine pour que le message soit le plus clair possible. Utilisez la couleur avec parcimonie (pas plus de 3). Créez plusieurs niveaux de hauteur pour la présentation des produits.

Quelle est la durée de vie d'une vitrine ? Entre 15 jours et 1 mois pour les commerces en hyper-centre

La peinture sur vitrine

Les décors peints permettent d'animer les vitrines au premier regard et de relayer les festivités, les événements et les promotions. Les vitrines sont repérées en un clin d'œil et apparaissent plus vivantes, originales, dynamiques.

Plusieurs décors sont possibles :

- ✓ **Décors muraux,**
- ✓ **Trompe l'œil,**
- ✓ **Tableaux,**
- ✓ **Enseignes,**
- ✓ **...**

Les tarifs sont adaptés aux commerçants en individuel ou en groupe (entre 20 et 50 et + de 50). Un forfait nettoyage est également proposé.

Odile LAUDE - Décoratrice d'intérieur et étalagiste

06.49.11.39.98

Odile.laude@gmail.com

decorateur-chateauroux.e-monsite.com

Anne-Sophie DEJEIGER - Artiste peintre

06.33.41.41.93

annesodejaeger@gmail.com

CONTACT CCI

Service Commerce

commerce@indre.cci.fr

Valérie MENAGE : 02 54 53 52 73

Benjamin LOSANTOS : 02 54 53 52 70



www.indre.cci.fr