



## SYNTHÈSE



### L'offre et sa valorisation

Les enseignes proposent des produits et des services **en magasin et en ligne**, dans le cadre d'une démarche omnicanale.

#### 1. Identifier l'offre du point de vente

Les enseignes peuvent choisir d'organiser leur surface de vente par univers de consommation. Cette présentation de l'offre se base sur la logique de consommation du client qui trouve facilement les produits qu'il recherche. Elle permet également de le fidéliser.

Les **services** proposés complètent l'offre produits. Ils ont pour objectif de :

- faciliter l'achat des produits en magasin ou en ligne ;
- s'adapter aux besoins des clients ;
- déclencher les achats ;
- fidéliser la clientèle.

#### 2. Caractériser les facteurs d'ambiance

Les **facteurs d'ambiance** permettent de valoriser l'offre et l'espace de vente. Ils peuvent être :

- le revêtement de sol ;
- les couleurs ;
- le mobilier ;
- la décoration ;
- l'éclairage.

#### 3. Valoriser l'offre en ligne

Les enseignes valorisent leur offre en ligne et en point de vente par des mises en scène de produits adaptées aux différentes attentes des clients.

Cette valorisation leur permet de :

- séduire la clientèle ;
- présenter aux clients les produits en situation ;
- favoriser les ventes ;
- déclencher des achats d'impulsion.