



STRATÉGIE ET PLAN  
**D'IMPLANTATION**

---



# OBJECTIFS

Justificationn planification et illustration de l'implantation physique de la première boutique de votre marque à Nîmes. Cette implantation doit refléter l'ADN de la marque, répondre aux attentes de votre cible locale et s'inscrire dans une logique stratégique de développement commercial et de visibilité



# JUSTIFICATION

# **NIMES**

- Données de contexte: population, flux, attractivité, dynamisme
- Cohérence avec la cible de la marque
- Positionnement géographique stratégique

# LOCALISATION BOUTIQUE

- Proposition d'une adresse ou zone précise
- Arguments liés à la visibilité, au flux piéton, à la concurrence locale
- Comparaison avec d'autres zones potentielles





# CARACTÉRISTIQUES DU LOCAL

- Surface estimée
- Organisation de l'espace
- Travaux ou aménagements envisagés

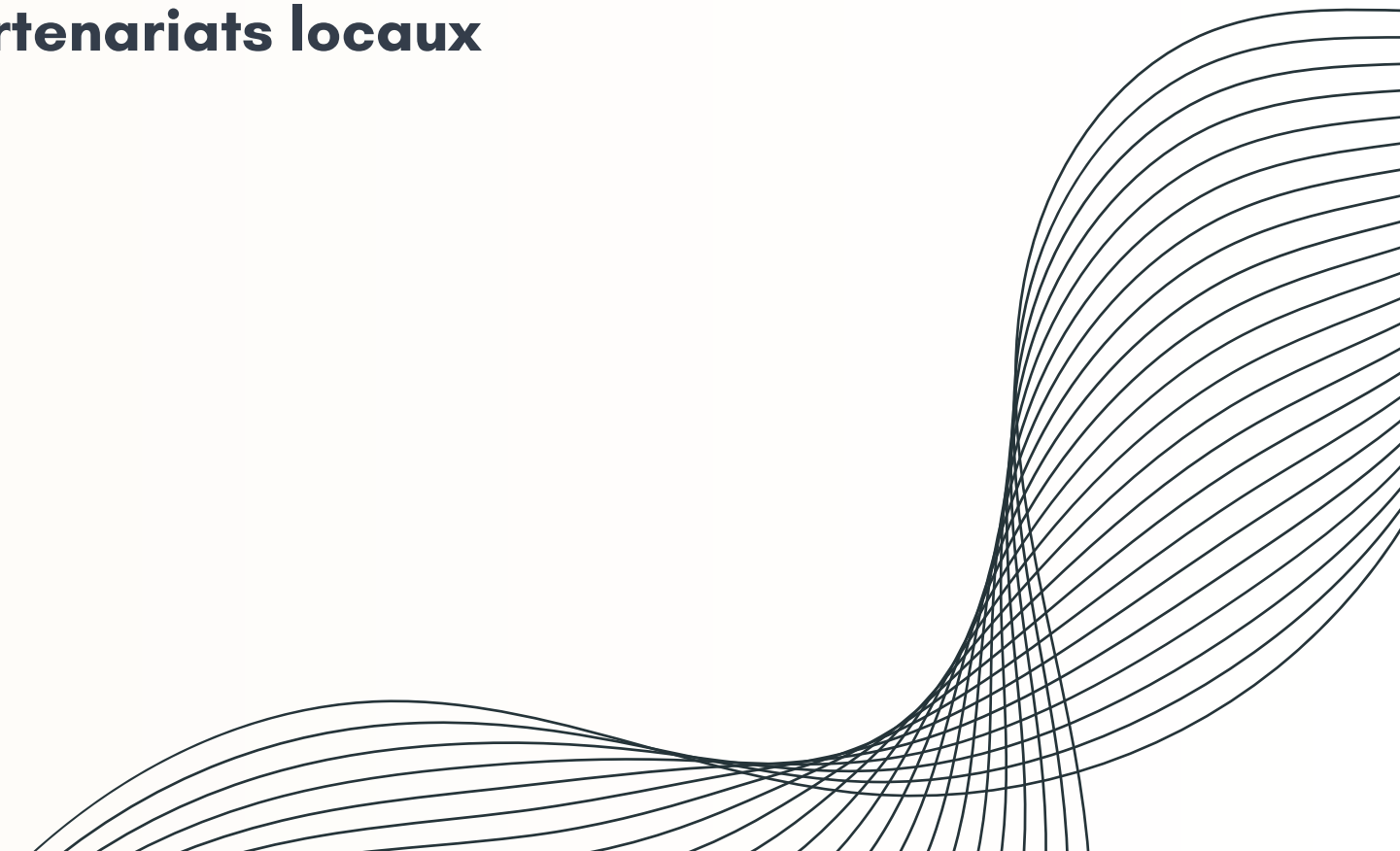
# STRATÉGIE DE LANCEMENT



- **Communication de pré-ouverture**

- **Evènement d'inauguration**

- **Partenariats locaux**



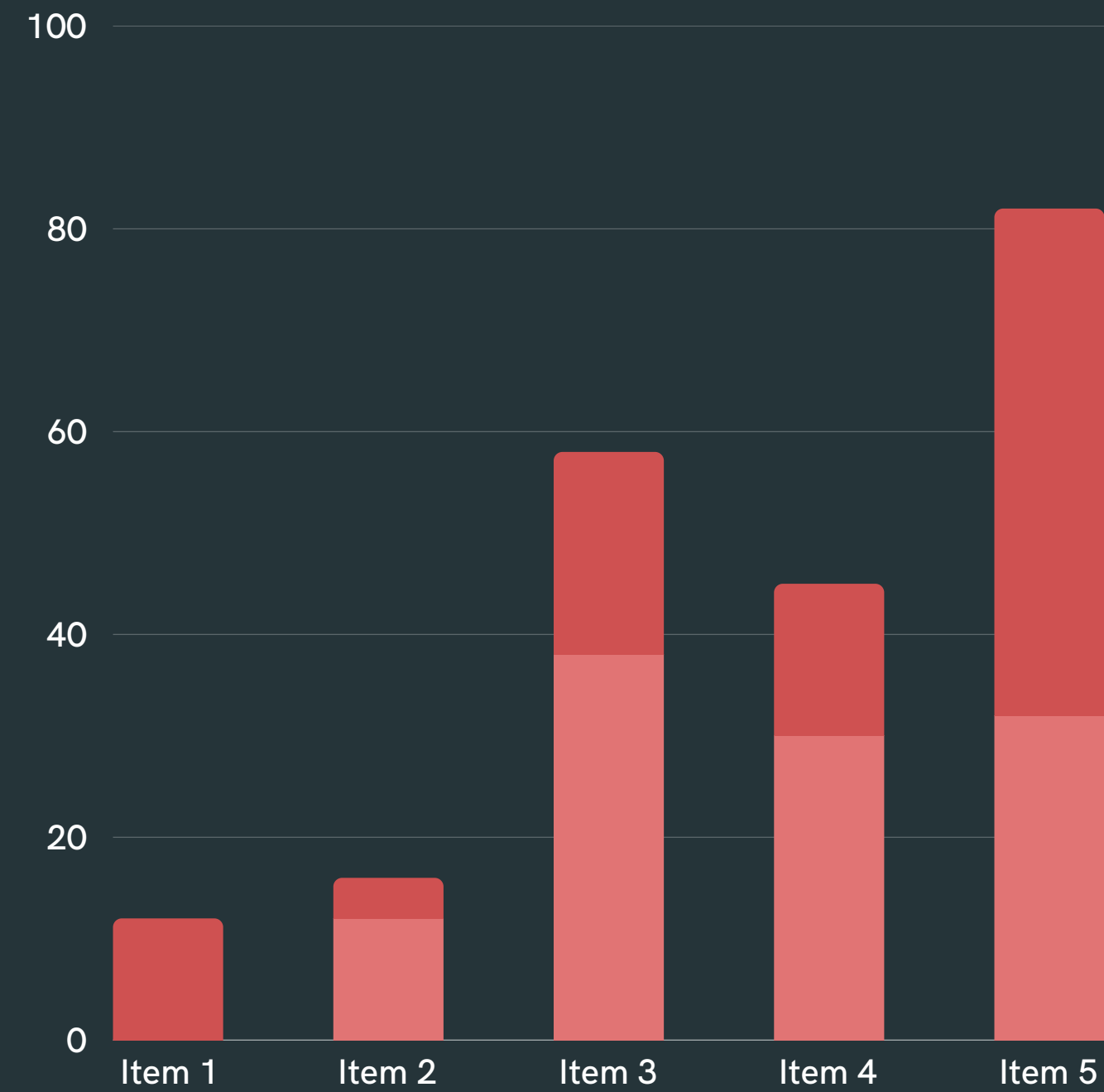


# BUDGET

- Loyer mensuel ou annuel
- Travaux/ agencement
- Mobilier et merchandising
- Dépenses de lancement local

# KPI

- Fréquentation mensuelle
- Taux de conversion physique
- Panier moyen boutique
- Notoriété locale



# CONSEILS

Document structuré ou diaporama  
Carte d'implantation et maquette du local

Budget sous forme de tableau

C'est un tournant pour la visibilité et l'expérience client: soyez réalistes, créatifs et bien ancrés dans le tissu local

