

# Adapter un Point de Vente Collectif à un emplacement en centre-ville

## OBJECTIFS

Adapter le projet de point de vente collectif à une implantation en centre-ville. La visite de 2 PVC similaires en Rhône-Alpes alimentera la réflexion.

## CONTENU

Nous appliquerons la même grille d'analyse aux deux PVC de Rhône Alpes et à la boutique d'Alès :

1. Analyse de la zone de chalandise et du type de clientèle. Analyse de l'environnement commercial (évaluer la concurrence et les pôles d'attraction commerciaux) ;
2. Analyse du positionnement commercial : gamme de produits proposés, politique tarifaire et prix appliqués, conséquences sur la formation du chiffre d'affaires de la boutique ;
3. Analyse de la stratégie marchande d'un PVC de centre-ville : communication et publicité, aménagement de l'espace de vente ;
4. Application à la boutique d'Alès : élaborer une stratégie : communication et publicité, aménagement de l'espace de vente

## Infos complémentaires

**ORGANISÉE PAR**  
ARDEAR Occitanie

**DURÉE** : 1 jour(s)

**DATE LIMITE** : 08/11/2010

### TARIFS

VIVEA

Gratuit

### ATTESTATION

Aucune

### RENSEIGNEMENTS

Contact : Marie Largeaud

Mas de Saporta  
Maison des Agriculteurs Bât. B  
34875 Lattes

Tel : 04 67 20 88 93

Email : reseauboutiquespaysannes  
(at) yahoo.fr

## DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
09/12/2010	Privas (Ardèche) et Roussillon (Isère)	Marie Largeaud, Réseau des Boutiques Paysannes LR Aurélié Dumonet et des producteurs, Terre d'envies Rhône-Alpes

## FINANCEURS

VIVEA

Fonds social Européen