



Assemblée Générale *les Boutiques de Feurs*

Mardi 6 Mars – Maison de la Commune de Feurs

Lors de cette assemblée, Françoise GAY PEILLER a présenté le rapport moral, remerciant ainsi l'ensemble des partenaires de l'association pour leur soutien et leur accompagnement ainsi que l'ensemble des commerçants pour leur implication. L'association compte aujourd'hui près de 110 adhérents soit près de 75% des

commerces de Feurs. Les perspectives de développement à venir ont été présentées. L'année 2012 sera riche en animations avec au programme : la fête des fleurs, le salon du mariage, le show mode, la quinzaine commerciale et les fêtes de fin d'année. Julie FARISSIER et Angélique DELORME ont ensuite présenté le plan d'action de Cités

Commerce Feurs Montbrison avec notamment la création d'une plaquette de communication sur l'association de management, le renouvellement de la communication des chèques cadeaux, l'édition d'un guide shopping Feurs-Montbrison et le lancement de l'observatoire des locaux vacants.

Lancement de la nouvelle identité visuelle

Mardi 6 Mars – AG à la Maison de la Commune de Feurs

Lors de cette assemblée générale a été officiellement lancée la nouvelle identité visuelle de l'association. L'association FORUM est

devenue officiellement "*les Boutiques de Feurs*" avec un nouveau logo qui met en avant l'attachement de l'association au commerce et au territoire.

C'est un nouvel élan que souhaite se donner l'association afin d'attirer et de fidéliser toujours plus de clients et de consommateurs.

Le logo se décline sous 3 formats pour s'adapter à tous les supports de communication :



Course hippique de Feurs

Dimanche 11 Mars – Hippodrome de Feurs



Les Boutiques de Feurs se sont associées à l'hippodrome le temps d'une course hippique. Un moyen convivial de

communiquer autrement sur l'association !

Points chèques
cadeaux :
7 165 € vendus en 2012



Le FISAC peut être une opportunité pour l'amélioration de l'aspect extérieur de votre boutique. En effet, les travaux de rénovation de façade sont éligibles aux subventionnements FISAC. Des subventions comprises entre 20% et 40% du montant des travaux peuvent être allouées avec un plafond de 10 000€.

Contact :
Natacha ZGAINSKI
Mairie de Feurs
04 77 27 40 00

En parallèle, la CCIT peut vous accompagner avec son programme boutique design.

Contact :
CCIT SAINT - ETIENNE
04 77 43 04 00

Lancement d'un guide shopping

Mai 2012 – Zone de chalandise de Feurs et Montbrison

Cités Commerce lance un guide shopping afin de valoriser et promouvoir l'offre commerciale des villes de Feurs et Montbrison. Sa sortie est prévue entre le 21 et le 26 mai, distribué à 50 000

exemplaires en boîtes aux lettres via Media Post dans la zone de chalandise de Feurs et Montbrison. Près de 80 boutiques seront présentées à travers des rubriques thématiques.

Le guide shopping sera associé au grand jeu de la fête des mères avec 1 voyage et 500€ de chèques cadeaux Cités Commerce à gagner sur chacune des deux villes.

Décorer sa vitrine pour la rendre attrayante

La vitrine est l'espace aménagé d'un magasin rendant visible depuis la rue les articles mis en vente, c'est l'élément que le consommateur

découvre en premier. Véritable outil de communication, c'est en grande partie elle qui va inciter ou non le passant à pénétrer dans le magasin.

C'est pourquoi, décorer sa vitrine s'avère être un réel choix stratégique pour mettre en valeur ses produits et attirer le client.

Quelques conseils pour rendre sa vitrine attrayante

Il suffit de travailler sur certains points pour mettre en valeur sa vitrine :

- les **jeux de lumière**. Des puits de lumière peuvent être créés afin d'attirer l'attention sur tels ou tels articles.
- le **nombre d'articles exposés**. Un trop petit nombre ne suscite pas l'intérêt. A l'inverse, un trop grand nombre d'articles peut provoquer l'impression de trop-plein, de fouillis.
- l'**espace**. Utiliser toute la surface de la vitrine en jouant sur les volumes.
- le **renouvellement**

régulier de la vitrine pour montrer un certain dynamisme de la boutique.

- la **théâtralisation des produits** est utile afin de créer une ambiance, un univers qui va provoquer un attrait du regard. Il faut donner de la vie, mettre en scène un thème.



- les **fêtes qui rythment l'année** peuvent être suivies. Pâques approche,

pensez –y.

- le choix des **couleurs** est essentiel. C'est la première chose que perçoit le client, avant la forme.
- enfin, penser aux **informations** que l'on veut communiquer : étiquette de prix, marques distribuées ou bien d'autres informations. L'essentiel est de former une **unité**, un tout, cohérent avec l'image que la boutique souhaite donner d'elle-même, avec la nature des produits et avec le profil des consommateurs visés.

Nouveau !

Flashez ce QR code avec votre I-phone et retrouvez-vous directement sur votre site www.lesboutiquesdefeurs.com

