

La **Merch' Box** est une démarche pédagogique très opérationnelle, qui s'adapte sur mesure aux spécificités et à l'organisation de chaque enseigne.

- Elle fait découvrir le « comment faire » pour implanter et entretenir un magasin.
- Elle guide l'équipe dans son organisation pour optimiser le merchandising au quotidien.
- Elle propose une formation adaptée à chacun en fonction de sa mission (Visual Merchandiser, Relai Merch' ou Vendeur).

→ **Objectif** : Doper l'efficacité commerciale du point de vente en optimisant au quotidien les méthodes de merchandising dans le respect du positionnement, du concept et des orientations définies par le service merchandising de chaque enseigne.

→ **Principe** : La **Merch'Box** invite à mettre en œuvre une démarche d'optimisation du merchandising en 3 étapes :



Chacune de ces étapes est proposée sous 3 formats de formation différents : **Large / Medium / Small**.

Les membres de l'équipe sont donc formés selon le format cohérent avec leur mission.

Ex : Les Visual Merchandisers suivront le format **L**, les Relais Merch', le format **M** et les Vendeurs, le format **S**...

→ **Pédagogie** : La **Merch'Box** favorise :

- la mémorisation par une interactivité en binômes, en sous groupes et en grands groupes,
- l'implication de chacun par la mise en pratique et la réactivation permanente des connaissances,
- la convivialité par l'échange et les pédagogies ludiques (analogies, planches tendance, plans, exercices, jeux, quiz...).

→ **Avantages** : La démarche **Merch'Box**, très opérationnelle et directement applicable sur le terrain garantit :

- une bonne image de l'enseigne,
- une augmentation de l'attractivité du point de vente,
- une bonne visibilité des produits,
- une hausse de la productivité et du panier moyen,
- des équipes impliquées, mieux organisées et plus détendues pour se rendre disponibles auprès des clients.