

Le marché de la décoration et de l'ameublement

UN MARCHÉ IMMENSE !

16,4 milliards d'€ de CA

sur le marché de la décoration intérieure en France en 2013.



55%

des Français pensent qu' **aménager et décorer** sa maison est la meilleure façon de dépenser son argent.

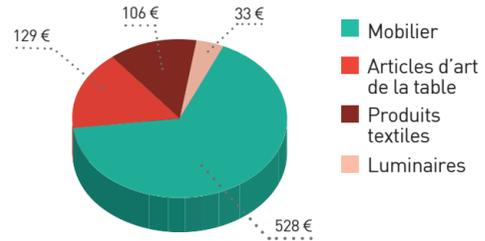


LE POTENTIEL DE CHIFFRE D'AFFAIRES EST IMPORTANT



C'est le **budget annuel consacré à la décoration** par les Français.

Répartition du budget des Français/an :



→ Le panier moyen est d'environ **40€** en boutique.

→ **42,5%** des Français accordent plus d'importance à leur logement qu'aux vacances, à l'habillement et aux cosmétiques.

UNE CONCURRENCE DE PLUS EN PLUS FORTE

+ de 18 000 points de vente



→ **1 magasin pour 1 400 foyers** susceptibles d'acheter, soit potentiellement **8 à 10 concurrents** sur votre zone.

→ **+ de 1 000 créations** de sociétés de décoration et d'ameublement chaque année.

+16% des ventes en ligne depuis 2010 avec un panier moyen de **222€**.

Nos solutions pour développer votre activité

Vos temps forts de communication :

JUIN
JUILLET
SEPTEMBRE
DÉCEMBRE

GAGNEZ DE NOUVEAUX CLIENTS



FAITES-VOUS CONNAÎTRE auprès des nouveaux emménagés de votre quartier

Comment ?

→ En envoyant un courrier auprès des foyers nouvellement installés dans votre zone de chalandise durant les 3 derniers mois.

Pourquoi ?

→ Recruter des clients avant vos concurrents.



Message : faites une offre de bienvenue attractive (-50% sur un article au choix dans un rayon : produits textiles, articles d'art de la table, luminaires...).



COMMUNIQUEZ sur votre zone de chalandise

Comment ?

→ En diffusant un imprimé publicitaire dans les boîtes aux lettres des foyers de votre quartier.

Pourquoi ?

→ Générer du trafic dans votre boutique.



Message : profitez des temps forts, comme la période estivale, la rentrée ou Noël pour faire des remises sur une sélection de produits.



CAPTEZ sur Internet les consommateurs en recherche active

Comment ?

→ En étant présent sur Internet : moteurs de recherche, votre propre site ou annuaire.com

Pourquoi ?

→ Vos clients se renseignent sur Internet pour rechercher un magasin de décoration et ameublement et les produits qu'il propose.



Message : mettez en avant vos collections, le style de votre magasin, ainsi que vos promotions du moment afin d'attirer les clients en recherche active.

MAXIMISEZ LE POTENTIEL DE VOS CLIENTS



FIDÉLISEZ vos clients en entretenant une relation privilégiée

Comment ?

→ En envoyant régulièrement des courriers adressés et des sms à une sélection de clients.

Pourquoi ?

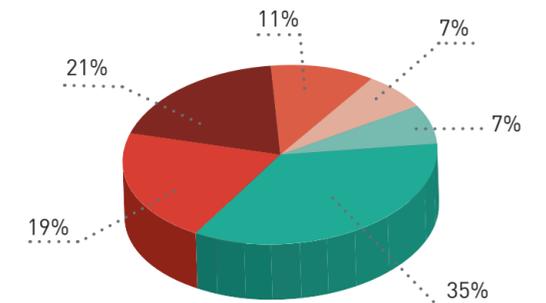
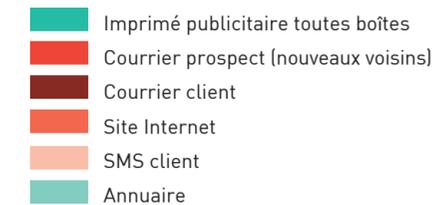
→ Faire revenir vos clients plus souvent, pour qu'ils consomment plus.
→ Les inciter à promouvoir votre magasin auprès de leurs proches.



Message : faites des offres promotionnelles, des ventes privées, et des opérations de parrainage afin de récompenser vos clients les plus fidèles et de les inciter à vous recommander auprès de leurs proches. Ex : « cher(e) client(e), pour vous cette semaine, -30% sur l'article de votre choix sur simple présentation de ce sms, transférez cette offre à vos amis ».

Vos investissements en communication

Répartition conseillée de votre budget de communication annuel



Un investissement annuel de 2% de votre chiffre d'affaires vous permet d'assurer une communication multi-média efficace :

- Plusieurs mailings personnalisés et campagnes SMS auprès de vos clients,
- Des campagnes d'imprimés publicitaires,
- Une présence sur Internet et sur un annuaire en ligne.