

Compte rendu des remontées ateliers

Groupe 1 : Comment augmenter le trafic magasin ?	
Idées remontées par Stéphane Gavaille, franchisé des magasins de Fréjus et Toulon	Décision(s)
1. Améliorer la visibilité des enseignes	Le nouveau concept sera rétro éclairé avec un drapeau ce qui rendra l'enseigne plus visible.
2. Pousser les partenariats sportifs	<ul style="list-style-type: none">• Le choix est de mettre en place des contrats avec des coachs et des leader d'opinions.• Concernant les clubs locaux, nous ne vous recommandons pas le système de partenariats mais plutôt d'aller se présenter directement afin de se faire connaître et de générer du trafic.• N'oublions pas que le but est d'être ambassadeur de son magasin 24h/24.• Il y a aussi la possibilité de mettre des panneaux FitnessBoutique dans les stades (Hand, Basket, ou autre). Les budgets pour cela sont généralement faibles et permettent d'amener une clientèle sportive en magasin.
3. Renforcer le parrainage	<ul style="list-style-type: none">• Le système de parrainage du programme de fidélité sera davantage mis en valeur grâce à l'envoi d'un mail type et de l'ILV sur la banque d'accueil avec les explications (<i>Ce point est en cours de réalisation par l'équipe marketing et l'équipe technique</i>)• Nous vous recommandons de faire un rappel systématique de ce programme aux clients lors de l'acte d'achat.

Groupe 2 : Comment optimiser la gestion du stock ?

Idées remontées par Yann Goarzin, franchisé des magasins de St Pierre et St Denis	Décision(s)
1. Segmenter l'outil de réappro du BO	<ul style="list-style-type: none">• Le logiciel de réappro sera prochainement segmenté par UM et par marque pour faciliter la saisie.• <u>Idée</u> : Vous pouvez imprimer la page de commande réappro avant la saisie pour visualiser ce dont vous avez besoin et corriger votre stock en direct devant le rayon.• La réduction des PCB réappro est en cours avec la commission stock (Julien Bonansea, Stéphane Gavaille et Frédéric Ollivier) et le service achat.
2. Mettre en place des achats de marchandise entre magasins	<ul style="list-style-type: none">• Ces achats sont à privilégier si le produit n'est pas en stock ou invendable sur un point de vente.• Cette procédure est à effectuer au maximum sur les magasins à proximité.• Un process vous sera envoyé prochainement pour ce point.
3. MAJ plus rapide du référencement	Un point référencement sera fait à chaque MMM.

Groupe 3 : Comment optimiser la communication dans le réseau ?

Idées remontées par Kévin Bollendorff, franchisé du magasin de Bourg-la-Reine	Décision(s)
1. Siège vers magasins :	<ul style="list-style-type: none">• <u>Amélioration de l’Intranet</u> : -Création de nouveaux onglets (Dispo/Ruptures ; Opérations ; Changements référencement ; Vie du réseau) -Le forum va être retravaillé• Utiliser Hangout pour les questions afin d'éviter de saturer les boites mails et d'échanger plus rapidement.
2. Magasins vers siège :	<ul style="list-style-type: none">• Le conseil consultatif se réunira une fois par mois pour les remontées des informations des managers de magasins.• Le compte rendu de ce conseil consultatif sera envoyé systématiquement à tout le réseau pour uniformiser le niveau d'informations partagées.• Malgré que le document soit long et quelque peu rébarbatif, nous vous invitons fortement à le consulter systématiquement car il contient les informations clés sur notre activité.• Utiliser Hangout pour les questions afin d'éviter de saturer les boites mails et d'échanger plus rapidement.
3. Entre magasins	<ul style="list-style-type: none">• Privilégier le forum sur l'intranet• Possibilité de création de groupes Facebook (attention les données et échanges restent la propriété de Facebook et risquent de ne pas être confidentiels)• Utiliser Hangout pour faciliter les échanges