

## GRILLE D'OBSERVATION D'UN RAYON

<b>L'agencement de l'espace de vente</b>	--	-	+	++
Quelle est l'ambiance générale à l'entrée du rayon (clarté, propreté, couleurs, animateur...)?				
L'accueil est-il agréable ?				
La surface de vente est-elle propre (rayons, allées) ?				
La circulation dans les allées est-elle facile ?				
La signalisation des rayons est-elle claire ?				
Les linéaires ont-ils un aspect attractif (incitation à l'arrêt, à l'achat) avec des produits bien présentés ?				
Est-il facile de trouver un rayon, une famille de produits ou une référence particulière ?				
Le choix au sein d'une famille de produits (ou au sein de l'ensemble du rayon) est-il important ?				
Les implantations des rayons, familles de produits, sous familles de produits sont-elles claires et cohérentes pour le client ?				
<b>Le merchandising</b>	--	-	+	++
Le balisage prix est-il correct ?				
Les rayons sont-ils pleins (sans ruptures) ?				
Les promotions sont-elles nombreuses ?				
Des promotions sont-ils mis en valeur ?				
Les promotions sont-elles attractives ?				
<b>Le personnel de contact</b>	--	-	+	++
La tenue du personnel est-elle correcte ?				
Est-il efficace ?				
Du personnel est-il présent en rayon pour donner des renseignements ?				
Le client bénéficie t-il d'informations au sein des rayons (aide au choix des produits, conseils d'utilisation...)?				
Les vendeurs sont-ils accueillants, aimables ?				
Les vendeurs sont-ils compétents ?				
Les conseils donnés sont-ils adaptés aux attentes ?				
<b>La sécurité</b>	--	-	+	++
Tous les tubes néons fonctionnent-ils ?				
Les mobiliers sont-ils en bon état ?				
Les allées sont bien dégagées ?				
Les câblages électriques sont bien rangés ?				
<b>TOTAL</b>				