

# UN BEAU MERCHANDISING, ça change tout !

Voici deux professionnelles de l'esthétique, elles travaillent depuis peu avec Phytomer qui leur propose un accompagnement sur-mesure pour leur merchandising, et ça change tout !



## Le merchandising de Phytomer

En termes de merchandising, Phytomer a été d'une aide particulièrement pertinente. Dès le départ, la marque nous a proposé des solutions intéressantes pour mettre en avant notre espace accueil, nos cabines, nos vitrines. Nous recevons régulièrement de la PLV, des supports et des outils merchandising pour mettre en valeur les linéaires. Nous avons très souvent des nouveautés : produits ou merchandising. C'est très appréciable d'être ainsi mis en valeur. En 2020, le Visual Designer de Phytomer a su créer un vrai effet waouh ! Il a installé des visuels totalement adaptés à notre spa, que ce soit pour la vitrine ou pour l'intérieur. Il a réalisé une très belle mise en valeur de l'espace et nous a fait de nombreuses suggestions pour améliorer toute la mise en avant des produits et de la marque, en vitrine et en cabine.

**L**e spa de la mairie de Megève est situé au sein du plus grand complexe sportif des Alpes. Notre espace comporte quatre cabines de soins individuelles, une cabine duo, une cabine de massage sous-affusion, une cabine de beauté des pieds, un sauna, un hammam, un bassin de refroidissement, une douche dynamisante et un espace relaxation. Depuis le printemps 2019, nous travaillons avec Phytomer et Fleur's.



**JULIE DUJON**  
Spa Espace Bien-Être  
et Soins  
247 Route du Palais des  
Sports, 74120 Megève

## Le merchandising en cabine

Chacune de nos cabines est maintenant équipée de cadres et de posters, c'est un sérieux plus car les visuels sont très beaux. Cela permet à notre clientèle d'identifier plus aisément l'univers de la marque et de s'évader le temps du soin. Cette atmosphère premium nous offre d'autant plus de légitimité lorsque nous pratiquons nos soins.

## Le merchandising pour se démarquer...

Le merchandising permet de mettre en valeur les compétences de notre métier. C'est un élément qui me tenait vraiment à cœur et qui a joué dans le choix de notre marque partenaire. Avoir une belle marque, à notre écoute, pour sublimer notre établissement, valorise les esthéticiennes, les soins, le spa. En tant que professionnelle, c'est vraiment quelque chose que l'on apprécie.

## Mon conseil en merchandising

Soyez dynamique, il faut que les choses vivent ! Et avec une marque comme Phytomer, c'est assez facile ! Indéniablement, nous avons trouvé le bon partenaire.

## Le choix de Phytomer

Nous avons besoin de trouver l'identité du spa, car nous accueillons une clientèle habituée à fréquenter de très beaux spas. Phytomer est une marque qui m'attirait depuis longtemps... J'étais à la recherche d'une marque française, qui puisse symboliser la technicité, l'efficacité cosmétique, l'innovation, tout en étant respectueuse de la nature et j'aimais aussi le côté familial du groupe. Au-delà de la performance des produits, Phytomer est connue pour ses engagements pour l'environnement, des valeurs que nous partageons. Phytomer nous permet de mettre pleinement en valeur la technicité de notre métier, nous avons autant de plaisir à réaliser les soins qu'à en parler à nos clientes, c'est une marque qui met en avant les esthéticiennes.



**J'**ai cet institut de deux cabines depuis 2017. Je travaille avec Phytomer, Douces Angevines, Zao et Nougatine.

### Avant Phytomer...

Avant de m'installer, pendant deux ans, j'ai loué une cabine chez un coiffeur qui était dans un appartement, j'avais donc très peu de visibilité. J'ai pu déménager dans mon institut actuel où j'ai maintenant une grande vitrine et un grand espace accueil. Le changement de marque pour Phytomer et le déménagement sont arrivés au même moment, ça tombait idéalement bien.

### Le choix de Phytomer

Depuis 2019, je travaille donc avec Phytomer. J'ai choisi Phytomer car je me suis totalement retrouvée dans les valeurs de cette marque par rapport à la naturalité des produits et leur transparence. Pendant la formation, nous avons même visité le laboratoire de Phytomer dans la baie du Mont-Saint-Michel !



**MARION DESNOËS**  
Institut Instant Coton  
31 rue des Lices  
49100 Angers

### Le kit merchandising

J'ai reçu un kit merchandising très complet comprenant des réglettes de linéaires dorées pour mettre en avant les différentes gammes produits (anti-âge, éclat...), des panneaux, des cubes en bois bleu nuit... Le kit était accompagné d'une notice de bonnes pratiques pour mettre en avant les produits.

### Le mobilier et les accessoires de déco

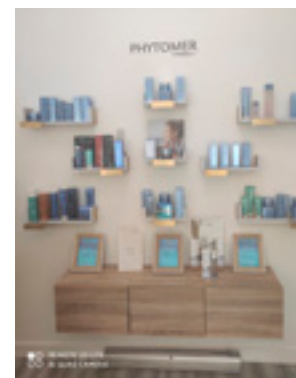
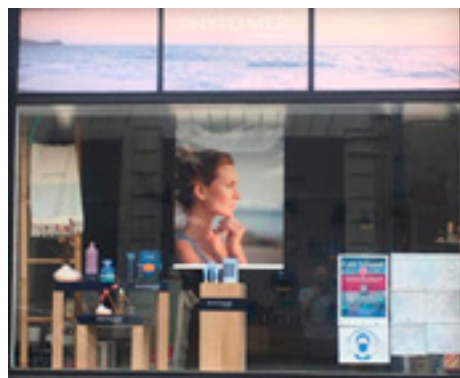
J'ai tout un espace et une vitrine dédiés à Phytomer. Dans l'institut, les produits sont mis en avant sur des étagères en quinconce et des meubles suspendus comprenant des tiroirs. Tout est en bois et blanc, c'est très naturel. Phytomer m'a proposé des accessoires de décoration en totale adéquation avec mon institut, pour mettre en avant les produits stars : vases, fleurs séchées, cloches en verre...

### L'intérêt d'un beau merchandising

Le merchandising offre beaucoup de visibilité. Dès l'extérieur, on aperçoit la marque et les produits, c'est très attractif. Cela donne aussi une image plus professionnelle et plus qualitative de mon espace. C'est un véritable atout.

### La vente

Pour moi, la vente n'est pas difficile. J'ai comme principe de conseiller, c'est ainsi que je vois mon métier. Les clientes nous disent apprécier ne pas se sentir forcées, elles savent que nous leur recommandons le produit dont elles ont besoin. La mise en valeur des produits dans la boutique m'aide dans mon discours et guide les clientes. Tout est plus clair.



### L'accompagnement merchandising

Le Visual Designer de Phytomer s'est déplacé pour optimiser l'aménagement de ma vitrine grâce à du mobilier et des accessoires adaptés. J'ai vraiment vu un avant et un après de ma propre vitrine ! Par exemple, j'avais une niche dont je ne me servais pas. Nous y avons mis une vitrophanie Phytomer qui a immédiatement apporté quelque chose. Grâce à cette intervention, j'ai appris des bonnes pratiques merchandising et mis en place de nouvelles choses.

Désormais à chaque changement de vitrine, les clientes nous font des remarques et nous disent qu'elle est très qualitative, très belle. En boutique, nous réalisons des mises en avant de produits ou d'offres sur un comptoir dédié que nous actualisons régulièrement.

### Les résultats

Avec ce beau merchandising, les clientes achètent plus facilement. Celles qui ne savaient pas que je travaillais avec Phytomer le voient et sont attirées. Phytomer est très dynamique en termes de communication et ça aide beaucoup : des produits offerts, des boîtes cadeaux, des bons cadeaux, des doses d'essai... tout cela aide énormément à la vente.

## LES CONSEILS DE L'EXPERT

Voici ce que vous recommande Dylan Savary, Visual Designer chez Phytomer :

«Le merchandising peut rapidement sublimer votre institut en lui donnant une identité premium. C'est aussi un véritable outil d'aide à la vente qui séduit, met en valeur les produits et guide les clientes dans leur choix. C'est pourquoi il ne doit jamais être négligé».

Voici les cinq règles d'or d'un merchandising réussi :

- suivre la saisonnalité et les offres,
- connaître parfaitement l'univers de sa marque,
- connaître les best-sellers à mettre en avant,
- ne pas multiplier les messages,
- rester sobre et élégante.