

IDENTIFIER ET REALISER LA ZONE DE CHALANDISE DU POINT DE VENTE

Il s'agit pour cette partie, de déterminer d'où vient votre clientèle géographiquement par rapport à votre magasin, qui sont vos concurrents et quels sont les pôles d'attractions qui influent sur votre point de vente.

Dans un premier temps vous devez préciser pourquoi il est important pour votre entreprise de définir sa zone de chalandise et comment elle peut la définir (c'est à dire avec quels documents ou informations).

Dans un second temps, il faut que vous sélectionniez une carte sur internet ou un plan de votre quartier ou ville (assez détaillé). Vous pouvez utiliser également les plans existants.

Dans un troisième temps, vous allez à partir de ce plan, délimiter 3 zones, que l'on appelle : Zone primaire (zone la plus proche de votre magasin), la zone secondaire, la zone tertiaire, et le hors zone, c'est à dire ce qui ne fait pas partie de votre zone de chalandise.

Les courbes peuvent être tracées selon 2 méthodes (au choix) :

La méthode isochrone (en fonction du temps de déplacement jusqu'au point de vente)

Zone primaire : entre 0 et 10'

Zone secondaire : environ entre 10 et 20'

Zone tertiaire : environ entre 20 et 30'.

Si le temps de déplacement est supérieur à 30 minutes, l'origine géographique de votre clientèle est hors zone de chalandise.

- La méthode isométrique (en fonction de la distance parcourue jusqu'au point de vente)

En règle générale on les délimite ainsi :

Zone primaire : environ entre 0 et 200m

Zone secondaire : environ entre 200 et 400m

Si la distance parcourue est supérieure à 800m, l'origine géographique de votre clientèle est hors zone de chalandise.

Dans un quatrième temps, vous allez répartir en %, votre clientèle sur chaque zone.

Pour obtenir ces chiffres vous pouvez exploiter les données issues du magasin et/ou mettre en place un questionnaire client (après validation de votre tuteur).

Vous situerez également sur votre plan, la concurrence de votre rayon et ou magasin et mettrez en évidence les moyens d'accès et les pôles d'attractions.

N'oubliez pas d'indiquer les légendes de votre plan.

Enfin, pour finir, vous expliquez en synthèse et en quelques lignes votre zone de chalandise.