

Vendre plus grâce au design

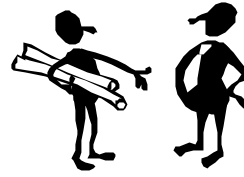


Table des matières

Introduction

Partie 1 – Le designer d'intérieur : un partenaire d'affaires

Pourquoi le design?
Un outil de vente et de fidélisation
Objectif
Des résultats concrets
Pas seulement une affaire de beauté
Rôle du designer d'intérieur
Selon vos besoins
Le design commercial : une spécialité
Vous cherchez un designer d'intérieur
Un lien de confiance
Planifier à long terme

Partie 2 – Les critères d'un bon design commercial

Créer une image forte
atation des commerces – intérieur

1. Le design
2. La planification de l'espace
3. La présentation des produits

Grille d'évaluation des commerces-

4. Enseigne
5. Façade
6. Vitrine

Grands principes de design

Partie 3 – Commerces à visiter

Grille d'analyse – aide-mémoire
Commerces à visiter
Autodiagnostic – intérieur
Autodiagnostic – extérieur

Bibliographie

Annexes

Profession designer d'intérieur
Designer, décorateur ou architecte ?