

METTEZ VOS CLIENTS DANS L'AMBIANCE POUR LES MOOD CHOCOLATES!

Chaque boutique est unique. Pourtant, toutes les boutiques recherchent le même but, à savoir bien vendre leurs produits. Mais comment en optimiser la présentation ? Voici 3 conseils pour mettre vos clients dans l'ambiance parfaite pour les Mood Chocolates.

1. CAPTER L'ATTENTION: ATTIRER LE CLIENT VERS VOTRE BOUTIQUE

Chaque passant est un acheteur potentiel. C'est pourquoi il est important de vous démarquer afin que les gens dans la rue s'arrêtent devant votre magasin. Orientez l'affiche A1 vers la rue et disposez les **Mood Chocolates** dans la vitrine, **séparément ou dans un écrin**, afin que leurs couleurs chatoyantes captent le regard des passants.

Et n'oubliez pas les réseaux sociaux. Votre vitrine n'est pas sans évoquer la chocolaterie de Willy Wonka ? Alors publiez-en une photo sur **Instagram ou Facebook** afin que les clients puissent la reconnaître en se promenant devant.



2. COMBINER LES ÉLÉMENTS

Centralisez tout ce qui concerne les Mood Chocolates à un endroit donné.

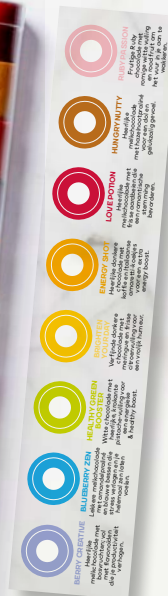
En regroupant tous les éléments, vous attirerez davantage l'attention.

Mettez également bien en évidence l'étiquette pour **ballotin avec son code QR** et sa mention selon laquelle le chocolat de Callebaut est durable et traçable. Cela vous aidera à capter notamment la jeune génération, pour qui ce genre de sujets compte beaucoup.

Enfin, faites de votre magasin un parcours ludique et interactif en collant les **autocollants** Mood Chocolates par terre pour réaliser une **piste** jusqu'à votre coin Mood Chocolates.

3. INSPIRER LE CLIENT!

Inspirez par l'exemple. Montrez le principe des Mood Chocolates et indiquez votre humeur du moment sur la **carte spéciale Mood Chocolates**. « Vous et ce chocolat me remplissez de bonheur. » L'humour fonctionne toujours, alors n'hésitez pas à écrire un message amusant. Installez-le à côté du chocolat concerné et vous verrez : les imitations ne manqueront pas.




CALLEBAUT®
BELGIUM 1911

