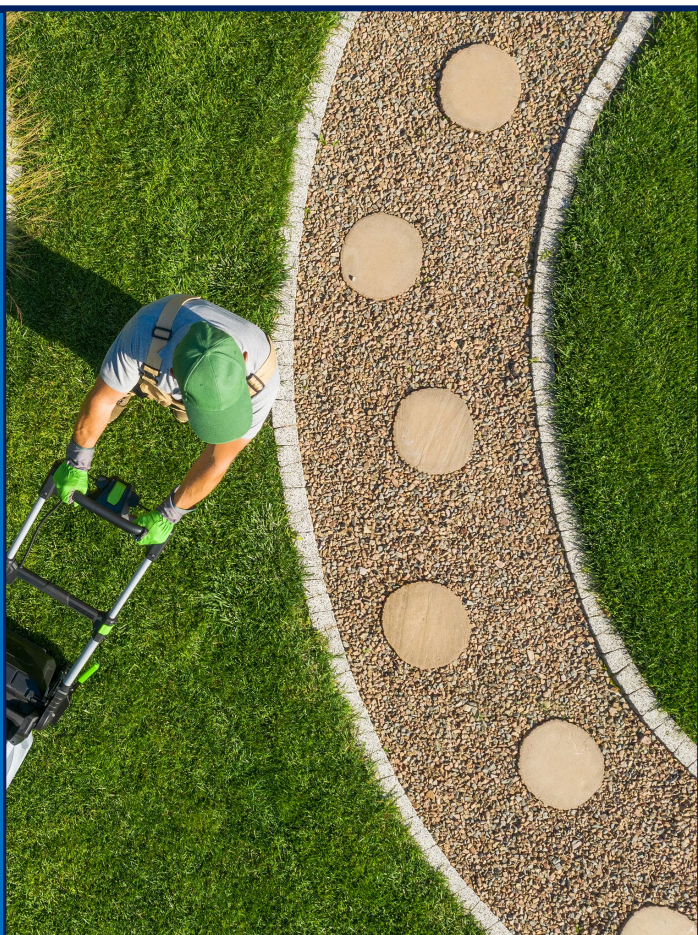




# DIRECTIVES ÉVÈNEMENTS FOURNISSEURS EN MAGASIN

Guide du fournisseur



Avant de prévoir un évènement en magasin, le fournisseur doit d'abord s'assurer de respecter certaines règles et étapes de préparation établies par RONA ainsi que ses enseignes.

Prenez connaissance de ce guide pour assurer la réussite de votre présence en magasin.

**Étape 1 – Préparation à l'initiative**

**Étape 2 – Arrivée sur les lieux et présence en magasin**

**Étape 3 – Fin de l'évènement et suivi**



## À PRÉVOIR AVANT VOTRE ÉVÈNEMENT

Afin d'assurer la réussite de votre présence en magasin, il sera important de respecter les étapes suivantes avant de vous présenter dans un de nos magasins.

- Prenez contact avec le ou la marchandiseur(e) attitré(e) à la catégorie de produits que vous représentez. Il se peut qu'ils ou elles prennent contact avec vous d'emblée.
- Vous vous entendrez sur la liste des magasins ciblés par cette initiative. Prévoyez un temps de présence adéquat en fonction de l'initiative. Selon le type de clientèle que cible vos produits, cette période de la journée peut varier.
- Complétez et retournez le formulaire pour confirmer le calendrier de vos visites – **30 jours** à l'avance de votre première présence.
- Avisez chaque magasin **3 semaines** à l'avance de votre venue en les contactant par téléphone. Selon l'espace que vous occuperez, informez le contact du magasin de vos intentions (table, stand, matériel promotionnel, tente, etc.) \*\*\*
- N'hésitez pas à communiquer votre présence en magasin via les comptes de réseaux sociaux de votre entreprise.
- Si vous prévoyez faire coïncider votre présence avec une promotion, coordonnez le tout avec le ou la marchandiseur(e).
- Si les dates venaient à changer, avisez les parties concernées le plus rapidement possible : Marchandiseur(e) / Magasin.
- Prévoyez table et chaise(s) si nécessaire. L'accès à l'électricité sera fourni ainsi que l'accès au WI-FI.
- Selon votre catégorie de produits, si vous prévoyez servir des aliments à nos clients (dans la démonstration de BBQ par exemple), il est de votre responsabilité de suivre les directives de sécurité alimentaire.

\*\*\* Référez-vous à l'annexe pour des exemples de bonnes pratiques en matière de kiosque ou « stand ».



## À VOTRE ARRIVÉE EN MAGASIN ET DURANT L'ÉVÈNEMENT

Lorsque vous venez en magasin vous participez à notre mission qui est d'offrir les bons produits avec le meilleur service qui soit ! Nous nous attendons donc à ce que votre comportement auprès de nos associé(e)s et nos clients le reflète.

- Arrivez tôt pour éviter que votre installation (si nécessaire) ne se fasse aux yeux de nos clients.
- Présentez-vous au comptoir du Service à la clientèle pour vous annoncer afin que le contact qui vous attend en magasin vous accueille. Assurez-vous de signer le registre.
- En fonction du département ou de l'allée dans lequel ou laquelle vous vous installerez, établissez un premier contact avec les associé(e)s présent(e)s à votre arrivée. Faites de même avec les associé(e)s qui fouleront le plancher durant la journée.
- Le client est notre priorité, en tout temps. Assurez-vous d'en faire aussi votre priorité. Évitez de prendre des appels sur votre cellulaire dans les allées.
- Ayez une tenue et apparence soignée. N'hésitez pas à arborer les couleurs de votre entreprise.
- Nous soutenons d'abord les clients dans leur projet avant de leur vendre des produits. Assurez-vous que les associé(e)s présents comprennent dans quel contexte/projet vos produits sont la solution idéale et indiquez-leur, quelles questions ils peuvent poser à leur client pour les qualifier pour cette solution.
- Si vous avez contribué à créer des articles de connaissance pour notre application Discover, rappelez aux associé(e)s qu'ils pourront s'y référer après votre visite. Pour en savoir plus sur l'application *Discover*, contactez le ou la marchandiseur(e).
- Les démonstrations sont permises tant qu'elles soient sécuritaires.

- Il est permis d'apporter des articles promotionnels pour les clients, **tant que ce ne sont pas des produits que nous vendons en magasin**. Par exemple, à l'achat d'un produit, le client peut obtenir un produit promotionnel gratuitement.
- N'hésitez pas à prendre des photos de votre installation pour l'ajouter à vos comptes de réseaux sociaux. Attention à ne pas prendre en photo des associé(e)s ou même des clients, sans avoir leur consentement écrit.
- Durant l'évènement, si vous avez un enjeu ou besoin d'assistance, prenez contact avec le gestionnaire en service.
- Contribuez à garder nos magasins propres et sécuritaires en vous assurant de ne rien laisser derrière durant votre passage chez nous.

Noter qu'il est interdit d'apporter et/ou consommer drogues ou alcool sur les lieux de notre entreprise.



## À VOTRE DÉPART ET APRÈS VOTRE ÉVÈNEMENT

Parce que l'on souhaite tous s'améliorer et atteindre nos objectifs, il est primordial de partager tout constat ou point d'opportunité entre-nous !

- Si après l'évènement, un enjeu survenait qui nécessiterait l'intervention du ou de la marchandiseur(e) de votre catégorie, prenez contact rapidement.
- À votre départ, saluer et remercier les associé(e)s qui vous ont accompagnés durant l'évènement, repassez par le comptoir de Service à la clientèle et annoncez votre départ au Directeur ou à la Directrice du magasin. En son absence, avisez le ou la gestionnaire en service. Signez le registre à votre sortie.
- N'hésitez pas à donner vos coordonnées au gérant ou à la gérante de département ainsi qu'à d'autres gestionnaires en magasin.
- Rendez-vous disponible pour des appels avec le magasin quelques temps après l'évènement.
- Prenez à nouveau contact avec le ou la marchandiseur(e) de votre catégorie de produits pour partager vos constats : réussite de l'initiative, atteinte des objectifs, observations, bons coups de nos associé(e)s, etc.

En suivant ces quelques directives, nous sommes confiants que ces évènements seront un succès autant pour vous et pour nos associé(e)s qui sont constamment à la recherche de perfectionnement dans leur expertise et à l'atteinte de nos objectifs de vente.

Au plaisir de vous voir dans nos magasins !



# ANNEXE

