Premier RDV / Prise de notes :

 Objectif :

- ne pas parler prix, parler de la qualité, haute gamme pas de la friperie.

Lors du vide dressing :
- Conseil relooking
- Accessoirisé
- Atelier photo
- Intégrer des corps de métier (activités)
- Sélection de vêtements (haut de gamme)
- Intégrer des professionnel (travailler avec des partenaires du loisir et de la beauté)
- Principe d’une boutique éphémère ou tout le monde peut faire de bonne affaire
- Décors qualitatif, simple
- trouver des partenariat avec une boutique de the qui est en face

 Lieux :

Local de 180 M2 avec grande vitrine situation aller centrale, proposer des services en plus des ventes

Cible clientèle :

- Clientèle très large,
- attirer les gens de la périphérie, que les personnes découvrent aussi le reste le vide dressing va mettre en avant que on peut faire du shopping autour

- Garder en moyenne les personne 1h30, car le stationnement est gratuit

Comment participer :

Site internet avec réservation, puis rencontre avec proposition + paiement en ligne

Zone de chalandise :
pour le moment 10 km et ensuite 25/30 km de Berck a dunkerque par Saint-Omer,

VEILLE :

- Partenariat avec calais promotion l’agence de communication de la ville

- Recherche à faire sur les vides dressing éphémère de Lille