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