

MagasinBio2011



Contenu de votre dossier de candidature:

1) Informations clés de votre magasin bio:

- Nom et adresse du magasin
- Surface de vente en m²
- Chiffre d'affaires 2009 et 2010
- Personne de contact pour le dossier „Magasin Bio 2011 “
- Nombre d'employés en équivalent temps plein y.c. direction du magasin et apprentis (100%=1 collaborateur/trice).

2) L'accent est mis sur les trois thèmes suivants pour l'évaluation du matériel envoyé (photos désirées si possible):

Différenciation/ Positionnement	<p>Au vu de l'offre croissante de produits bio dans la grande distribution il est de plus en plus important en tant que magasin spécialisé bio de se positionner et de se différencier.</p> <ul style="list-style-type: none">▶▶ Qu'est-ce qui caractérise particulièrement votre magasin bio et de quelle façon se différencie-t-il d'autres magasins (d'alimentation) ?▶▶ Avec quelles prestations spéciales choyez-vous vos clients?▶▶ Quelles offres rendent votre magasin attrayant vis-à-vis de la grande distribution?
Fidélisation/ Acquisition de la clientèle	<p>Les clients réguliers sont très importants, tout comme la capacité d'attirer une nouvelle clientèle dans votre magasin.</p> <ul style="list-style-type: none">▶▶ Qu'entrez-vous pour surprendre vos clients habituels?▶▶ Qu'imaginez-vous pour rendre de nouveaux clients attentifs à votre magasin?▶▶ Quelles actions spéciales ou événements avez-vous réalisés en 2010 dans votre magasin avec et pour vos clients? (photos, exemples).▶▶ Avez-vous planifié d'autres activités/événements pour 2011?▶▶ Quelles autres instruments de fidélisation utilisez-vous? (cartes de fidélités, cartes à points, newsletter, etc.)
Formation continue	<p>Un critère de différenciation majeur par rapport au reste de la distribution est la compétence professionnelle de vos collaborateurs.</p> <ul style="list-style-type: none">▶▶ Comment assurez-vous que vos collaborateurs soient toujours à la pointe de la connaissance?▶▶ De quelle manière et à quel endroit vous-même et vos collaborateurs se perfectionnent-ils?▶▶ A combien de jours de formation continue avez-vous ainsi que vos collaborateurs assisté en 2010?

Condition de participation: l'assortiment de votre magasin spécialisé comporte au moins 70% de produits bio.

MagasinBio2011

3) Les questions suivantes complètent votre candidature. Vous pouvez ajouter les informations correspondantes sous forme de mots-clés:

Charte	▶▶ Quelle devise essayez-vous de vivre quotidiennement dans votre magasin ?
Développement/Vision	▶▶ Quels buts vous êtes-vous fixés pour 2011 quant au développement de votre magasin bio? De quelle manière voulez-vous atteindre ces buts?
Personnel	▶▶ Quelles mesures appliquez-vous pour motiver votre personnel et le fidéliser à votre magasin?
Communication	▶▶ Avez-vous une présence Internet propre pour votre magasin? ▶▶ Envoyez-vous une newsletter à vos clients? Avez-vous un fichier avec les adresses de vos clients habituels?
Diversification des activités de vente	▶▶ Avez-vous des activités de vente annexes comme p.ex. shopping en ligne, bistro, vente ou livraison de produits aux clients privés ou professionnels, etc.?

Saisissez cette chance et participez avec votre magasin en envoyant le talon ci-dessous jusqu'au 28.02.2011! Envoyez votre dossier de candidature jusqu'au 30 avril 2011 à Bio Plus AG. Les dossiers reçus seront évalués par un jury de professionnels. La remise des prix aura lieu en été. Nous vous informerons à la mi-juin des étapes suivant l'envoi du dossier de candidature.

Magasin Bio 2011

c/o Bio Plus AG / Ruth Hofmann / Tel. +41 62 769 00 89 / Mail: ruth.hofmann@bio-plus.ch Fax +41 62 769 00 99

- Oui, j'aimerais participer avec mon magasin à la campagne „Magasin Bio 2011“ et inscrit par la présente mon magasin. J'enverrai le dossier de candidature jusqu'au 30 avril 2011.
- Non, je renonce à participer. Ne m'envoyez plus de correspondance à ce sujet.

Nom du magasin	
Adresse	
Personne de contact	
Numéro de téléphone	
E-mail	

BIO PLUS AG
marketing natürlich!