

RÉUSSIR UNE VISITE DÉCOUVERTE DES COMMERCE LOCAUX

Objectif

Organiser une visite découverte efficace et engageante en valorisant les commerces locaux et en faisant découvrir les spécificités locales

1. Conception et Logistique

Visite des entreprises locales

Sélection des commerces

Choisir 5 commerces variés pour la visite



Former des groupes

Créer des groupes de maximum 15 personnes



Assigner des greeters

Attribuer un greeter bénévole à chaque groupe



Optimiser l'itinéraire

Planifier un itinéraire pédestre avec 30 sec à 2 min entre chaque arrêt



24 2. Sélection des Commerces Participants

Comment sélectionner les commerces pour la visite ?

Commerces atypiques

Sélectionner des commerces qui se démarquent par leur innovation et leur unicité.



Diversité des secteurs

S'assurer que la visite comprend une variété de secteurs pour un attrait large.

Expériences engageantes

Choisir des commerces qui offrent des expériences interactives et captivantes au public.

L'exemple de Charleroi :

- 🌿 Des plantes et vous – Bar/café thème plantes
- 🎨 Les Belg'idées – Boutique de produits locaux
- 🍷 Bla Bla Wine – Bar à vin avec dégustation
- 🍺 Hop's Craft Beer – Microbrasserie artisanale
- 🧠 iQuiz – Quizz Room

Expérience offerte : 🍷 3 commerces proposaient des échantillons

🍴 2 commerces de restauration ont offert des dégustations

👉 Astuce : Répartir le budget entre les commerces participantes.

3. Promotion et Communication

Réseaux sociaux

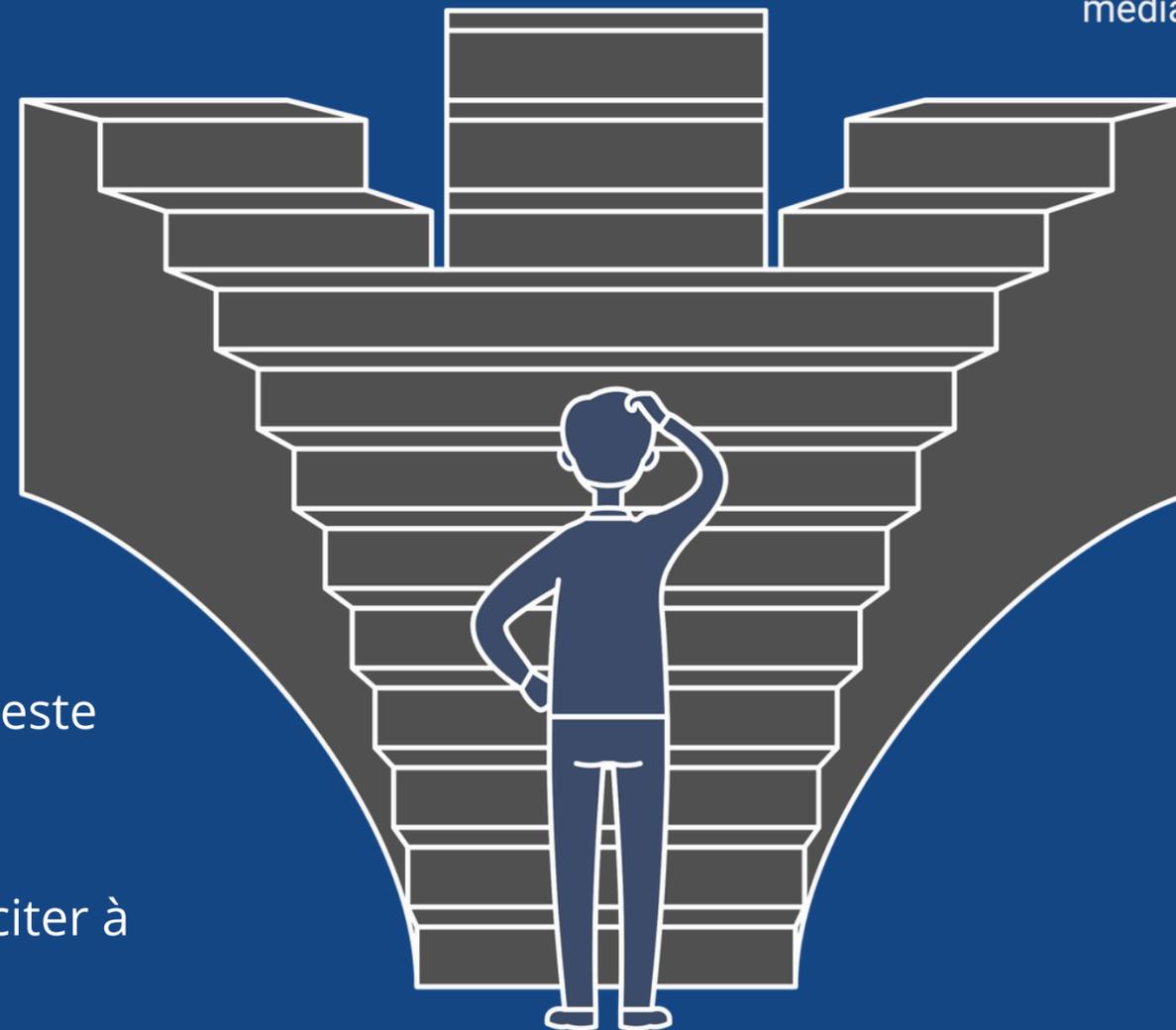
Utiliser des plateformes comme Facebook pour atteindre un large public.

Groupe WhatsApp

Faciliter la coordination et la communication entre les commerçants et les participants.

Médias locaux

Tirer parti de la presse locale, de la radio et des relais institutionnels pour une couverture médiatique ciblée.



Astuces :

- La communication après l'évènement reste importante : pensez-y !
- Suggérez au commerçants visités qu'ils remettent leur cartes de visite et les inciter à communiquer sur l'évènement passé.

4. Expérience des Participants

Éléments qui favorisent le succès de l'événement :

- ✓ Communication efficace avant l'événement (Animation du groupe Whatsapp pour éviter le "no-show")
- ✓ Gratuité de la visite, favorisant une large participation
- ✓ Diversité des animations (ex : quiz, dégustations, découvertes exclusives)
- ✓ Prises de parole instructives de la part des commerçants
- ✓ Respect du timing proposé (maximum 20 minutes par commerçants)
- ✓ Conclusion conviviale avec moment d'échanges entre participants

5. Recommandations

-  Exploiter les réseaux existants : collaborer avec des associations locales et offices du tourisme
-  Maintenir un élément de surprise : garder des détails secrets pour attiser la curiosité
-  Organiser en soirée : meilleure flexibilité pour les participants actifs
-  Anticiper les imprévus : prévoir un plan B en cas de mauvais temps

**🔥 Tu veux organiser une visite découverte dans ta ville ?
Suivez cette méthode et maximise ton impact local ! 🚀**

info@procommerce.be

