



Différenciez-vous de la concurrence



La méthode Préférence Commerce en 7 étapes



Dynamisez votre commerce



Pour qui ?

La démarche Préférence Commerce Concerne :

➤ Les Commerçants, artisans-commerçants, prestataires de services (hors café, hôtels, restaurants) ayant une vitrine et accueillant du public dans une surface de vente de moins de 400 m².

Quels avantages ?

A partir d'un diagnostic complet, vous bénéficiez d'un état des lieux de votre commerce afin de :

- dégager les points forts et axes d'amélioration
- faire évoluer et dynamiser votre commerce
- valoriser votre professionnalisme auprès de votre clientèle
- fidéliser vos clients actuels et en acquérir de nouveaux
- vous différencier de la concurrence
- bénéficier d'une reconnaissance nationale

Retrouvez les 1^{er} commerçants labellisés « Préférence Commerce » sur la cartographie interactive : [Cartographie des labellisés](#)

Plus de renseignements au **03.84.96.99.61**

01

Diagnostic individuel

Le diagnostic individuel réalisé d'après un référentiel de plus de **80 critères** constitue un état des lieux du point de vente.

02

Restitution du diagnostic

Le conseiller commerce de votre CCI assure une restitution du diagnostic vous permettant d'**identifier vos points forts et axes d'amélioration**, et vous aide dans la réalisation des préconisations.

03

Visite d'un client mystère

Un consultant indépendant vous audite sous la forme d'une visite mystère dans votre magasin et d'un appel téléphonique.

Il réalise un rapport comprenant **le bilan des forces et les axes de progrès**.

04

Bilan et mise en place du plan d'actions

Votre conseiller commerce vous restitue les résultats de la visite mystère au cours d'un **entretien individuel**.

Vous décidez avec lui des actions prioritaires à mener. Il vous accompagne et évalue la mise en œuvre de votre plan d'actions.

05

Agrément

Un comité composé de professionnels se prononce sur l'agrément de votre établissement.

Il est valable pour **une période de 2 ans** (avec un audit de contrôle intermédiaire).

06

Enquêtes de satisfaction

Votre conseiller commerce recueille en fin de parcours votre avis sur la démarche Préférence Commerce.

De votre côté, vous mesurez la **satisfaction de vos clients**.

07

Promotion et valorisation

Vous recevrez un kit de communication avec un **diplôme et une vitrophanie millésimés**, attestant de l'obtention de votre agrément et valorisant votre engagement dans une démarche de progrès.

Les CCI de France organisent la promotion nationale.