

Checklist performance magasin

30 points à vérifier en 30 minutes avant de décider où agir

Cette checklist permet à un dirigeant ou à un manager de repérer les principaux irritants du point de vente. Elle ne remplace pas un audit complet : elle aide à choisir la priorité à traiter et à préparer un échange efficace.

1 Client et parcours

- ☐ L'entrée indique clairement l'offre et les services du magasin.
- ☐ Les produits ou services les plus demandés sont faciles à trouver.
- ☐ Les prix et informations utiles sont lisibles sans demander de l'aide.
- ☐ Le client peut circuler sans obstacle, attente ou zone confuse.
- ☐ L'équipe sait accueillir, orienter et conclure une demande.

2 Offre et rayon

- ☐ Les meilleures ventes sont disponibles et visibles.
- ☐ Les rayons racontent une logique simple pour le client.
- ☐ Les produits complémentaires sont proposés au bon endroit.
- ☐ Les promotions sont installées, étiquetées et vérifiées.
- ☐ Les références lentes ou doublons sont identifiés.

3 Stock et opérations

- ☐ Une liste des références critiques est contrôlée régulièrement.
- ☐ Les ruptures sont relevées avec leur cause probable.
- ☐ La réception est traitée assez vite pour alimenter le rayon.
- ☐ La réserve est rangée pour retrouver un carton en moins d'une minute.
- ☐ Les écarts de stock, casse et démarque sont enregistrés.

4 Équipe et management

- ☐ Un brief court fixe la priorité du jour.
- ☐ Chaque collaborateur connaît son périmètre et son objectif.
- ☐ Le manager passe sur le terrain pour aider et donner un retour précis.
- ☐ Les nouveaux arrivants disposent d'un parcours de formation simple.
- ☐ Un débrief permet de traiter les blocages et préparer le lendemain.

5 Pilotage et résultat

- ☐ Le chiffre d'affaires, la marge et le panier sont suivis à fréquence utile.
- ☐ Les données sont comparées à une période de référence pertinente.
- ☐ Les actions en cours ont un responsable, une date et un indicateur.
- ☐ L'équipe connaît les trois priorités de la semaine.
- ☐ Les résultats sont revus avant de lancer une nouvelle action.

6 Visibilité et numérique

- ☐ Les informations Google Business Profile sont exactes et à jour.
- ☐ Le site ou la page de contact explique clairement l'offre.
- ☐ Les demandes clients reçoivent une réponse rapide et suivie.
- ☐ Les comptes sensibles sont protégés par un accès individuel et une double vérification.
- ☐ Les outils numériques font gagner du temps au lieu de créer des doubles saisies.

Interpréter votre résultat

Comptez le nombre de cases non cochées dans chaque bloc.

Résultat	Décision
0 à 1 case	Le pilier est stable. Conservez votre routine de contrôle.
2 à 3 cases	Choisissez une action simple à tester dans les 15 jours.
4 à 5 cases	Le pilier mérite un diagnostic approfondi et un plan d'action.

Mes 3 priorités

1. _____
2. _____
3. _____

Besoin d'un regard terrain ?

Mercaveo réalise des diagnostics et audits de performance pour transformer les constats en actions concrètes : disponibilité, parcours client, organisation, équipe, pilotage et numérique. Découvrez les offres sur mercaveo.com.