|  |  |
| --- | --- |
| **Intitulé de la bonne pratique**  **Ouvrir un magasin d'occasion - dix points à prendre en compte** | **Contact : Small business trend**  **Nom:**  **Adresse:www.smallbiztrends.com**  **Mail:** |
| |  |  | | --- | --- | | **Domaine concerné:**  **Bonne Pratique - Général**  **Bonne Pratique - Collecte**  **Bonne Pratique - Valorisation** | **X Bonne Pratique - Vente**  **Bonne Pratique - Sensibilisation** | | |
| **Contexte de mise en œuvre (territoire, point de départ,..)**  Un magasin d'occasion est souvent l'un des plus discutés dans une communauté.  Pour certains, c'est une curiosité, une alternative aux points de vente plus traditionnels. Dans d'autres cas, il peut s'agir du magasin d'occasion local. Mais dans presque tous les cas, ces magasins d'occasion sont connus pour être des lieux où se trouvent les bonnes affaires !  Et un endroit comme ça peut rapidement se faire une réputation. Les magasins d'occasion de tous types ont souvent des clients fidèles qui aiment dire à leurs amis qu’ils connaissent un magasin "secret" où ils obtiennent d'excellents produits sans dépasser leur budget.  L'ouverture d'un magasin d'articles d'occasion dans votre communauté peut être une excellente idée de commerce. Voici 10 choses que vous devriez envisager de faire lorsque vous créez votre entreprise et que vous la dirigez.  [Besoin d'un prêt pour votre démarrage ? Voyez si vous vous qualifiez en 60 secondes ou moins.](https://smallbiztrends.com/small-business-loan?tr=startup_content_button)  **Points à considérer lors de l'ouverture d'un magasin d'articles d'occasion**  ***Choisissez le type de magasin que vous voulez exploiter***  Il y a des magasins d'occasion ayant un créneau précis - magasins de disques, librairies, magasins de vêtements, dépôts de meubles. Ensuite, il existe des magasins d'occasion qui vendent à peu près tout.  Vous devrez déterminer quel type de commerce d'occasion vous envisagez de créer. Cette décision pourrait être fondée sur divers facteurs, notamment la disponibilité de la marchandise, l'emplacement du magasin et votre connaissance générale du produit. Pensez aussi à votre marché. Une ville universitaire, par exemple, peut ne pas être le meilleur endroit pour un magasin d'antiquités, mais un magasin de meubles usagés ou une librairie d'occasion pourrait avoir un grand succès. Avoir un plan d'approvisionnement pour l'achat de vos marchandises.  Vous pensez avoir un stock beaucoup trop important de marchandises trop usées pour un magasin d'occasion de qualité. Et c'est peut-être vrai.  Mais que se passera-t-il si un jour vos clients envahissent votre commerce et que vos étagères et rayons sont dévalisées ? Quel est la solution pour avoir plus de marchandises rapidement.  Les cessations d’activité et les liquidations peuvent représenter une source, tout comme les ventes aux enchères. Consultez les listes des enchères locales. Il y a des événements près de chez vous pour presque tous les types de marchandises - des liquidations de restaurants aux produits alimentaires en gros, en passant par un garage rempli d'outils - qui pourraient remplir rapidement vos rayons.  ***Assurez-vous d'obtenir les permis d'exploitation commerciale appropriés***  Lorsque vous créez une entreprise, en particulier une entreprise locale de briques et de mortier, il est essentiel de vous conformer à toutes les lois locales et d'acquérir toutes les licences appropriées. Si vous prévoyez acheter de la marchandise à des particuliers, il est également important de vous assurer que toutes les procédures sont mises en place pour éviter l'achat de biens volés et que vous coopérerez avec les autorités si de la marchandise suspecte passe vos portes.  ***Embaucher un Mr ou Me Réparetout***  Si vous gérez un magasin de meubles ou d'appareils ménagers d'occasion, il peut arriver que le matériel que vous achetez nécessite un peu de travail. Vous serez beaucoup trop occupé à gérer d'autres aspects de votre entreprise pour avoir le temps de vous consacrer au travail manuel.  Trouvez quelques personnes fiables sur place qui peuvent effectuer des réparations à un coût abordable et vous aider quand vous les appelez. Il peut s'agir de personnes ayant des compétences en couture ou en électricité ou même d'une personne aussi spécialisée qu'un réparateur de climatiseur.  ***Dirigez-la comme une entreprise moderne***  Ce n'est pas parce qu'une grande partie de votre marchandise est de seconde main que votre entreprise doit être de seconde zone. Vos clients s'attendent à ce que vous utilisiez efficacement la technologie et créiez une expérience d'achat positive. Pensez à un système de vente qui a une certaine portabilité. Adoptez un programme de fidélisation facile à suivre. Gardez votre commerce propre et bien éclairé.  ***Ne soyez pas fermé, suivez les tendances***  Si vous pensez que gérer un magasin d'occasion signifie accepter à peu près tout ce que les gens apportent pour la revente ou tout ce que vous pouvez acheter à une vente aux enchères, vous auriez tort. Toutes les marchandises d'occasion ne sont pas conçues de la même façon. Examinez donc attentivement lesquels de vos produits semblent se vendre le mieux auprès de vos clients. Restez au courant des dernières tendances. Mélangez l'ancien et le nouveau et proposez à vos clients une expérience vraiment unique.  ***Oubliez les prix fermes et apprenez à négocier***  Peu de magasins d'occasion, s'il y en a, ont des prix fermes sur leurs marchandises. Et votre objectif en gérant un magasin d'articles d'occasion doit être de faire circuler rapidement la marchandise dans le but d'apporter de nouveaux articles le plus rapidement possible. Pour ce faire, vous allez devoir apprendre à faire des concessions commerciales pour donner à vos clients l'impression de faire une bonne affaire.  Être en mesure de satisfaire les clients de cette façon peut vraiment contribuer grandement à bâtir une clientèle fidèle.  ***Peu importe votre créneau, diversifiez vos actions***  C'est génial si vous voulez rester dans un marché de niche, mais il n'y a rien de mal à attirer autant de clients potentiels que vous le pouvez. Prenons encore une fois l'exemple du magasin de disques.... vos étagères doivent être remplies de vinyle vintage, mais pour que le magasin soit plus attrayant, pensez à ajouter des produits pour les personnes qui n'ont pas de platine, mais qui sont liés à votre spécialité.  Aussi, écoutez vos clients. S'ils vous demandent certains types de produits, faites de votre mieux pour qu'ils vous parviennent le plus rapidement possible. Encore une fois, c'est une autre façon de fidéliser la clientèle.  ***Faites la promotion de l'endroit où se trouvent vos clients***  Les magasins d'occasion ont des sympathisants actifs sur les médias sociaux et vous devriez vous en servir pour faire passer vos messages - sur Facebook et d’autres médias sociaux similaires - au plus grand nombre de personnes possible. En utilisant les bonnes pratiques de chaque réseau pour promouvoir une entreprise, informez les clients des nouveaux produits que vous venez de recevoir. Organisez également des promotions spéciales pour vos clients.  ***N'oubliez pas que les occasions ne sont pas forcément de seconde zone***  Dans certaines localisations les magasins d'articles d'occasion de toutes sortes ont mauvaise réputation. Bien sûr, comme nous l'avons déjà mentionné, il s'agit des mêmes magasins qui sont souvent appréciés - quand ils sont bons - dans la communauté. Assurez-vous donc d'établir des liens avec la collectivité dans laquelle vous exercez vos activités dès le début et souvent.  Travaillez dur pour vous faire une idée précise des besoins de votre communauté et du type d'expérience que les clients attendent.  Ensuite, faites tout ce qu'il faut pour répondre à ces besoins et créer cette expérience.  ***Ne vous éloignez pas du reste de la communauté. Faites-en plutôt partie, au contraire.***  Quelles sont les qualités de votre magasin d'occasion local préféré que vous appréciez le plus ? Qu'est-ce qui vous fait revenir en arrière et qu'est-ce qui vous a attiré là en premier lieu. Laissez vos réponses dans les commentaires ci-dessous. | |
| **Pratique, méthode d'intervention et objectifs de l'approche**  Les possibilités de créer une petite entreprise avec du matériel d'occasion | |
| **Résultats (les impacts sur le public, le territoire, ...)** | **Public cible:**  Habitants ou acheteurs locaux |
| **Perspective d'utilisation et de diffusion:**  **Bons conseils** | |