

LE BULLETIN

DE LA FRANCHISE & DES RESEAUX COMMERCIAUX

du groupe CHOISIR SA FRANCHISE | JUIN 2012 | N°2

Chef d'entreprise, pourquoi pas vous ?

Devenir concessionnaire Pano Boutique : un réseau de signalétique et marquage publicitaire



Parce que la communication, et notamment la communication commerciale, est omniprésente dans notre société, le marché de la signalétique et du marquage publicitaire ne connaît pas de crise, ainsi que l'ensemble des concessionnaires du réseau **Pano Boutique** peut en témoigner !

Les concessionnaires Pano Boutique s'affichent comme les spécialistes de la communication visuelle !

Et il peut en être difficilement autrement, tant les différents acteurs de la société ont nécessité d'y avoir recours : la communication est, en effet, un outil marketing incontournable pour les commerçants, artisans, entrepreneurs, industriels, que ce soit pour faire connaître leur existence, les caractéristiques de leurs produits ou de leurs services, véhiculer une image positive, fidéliser un public et, au final, susciter l'intérêt des consommateurs dans le but d'influencer leurs comportements de consommation et d'achats ... c'est, également, un outil informatif, utilisé par les personnels administratifs et municipaux dans leur mission d'information du public, et par les particuliers à diverses occasions de la vie courante (faire-part, cartes de visite, home stickers...).

Sur ce marché florissant, le réseau de l'enseigne **Pano Boutique** a su, depuis plus de 25 ans, se faire une réputation de professionnel aguerri, dont la qualité des prestations et la rapidité des interventions l'ont conduit à être le leader européen de la signalétique et du marquage publicitaire.

Offrir à tous les clients **Pano Boutique**, en tous points du territoire, des prestations de qualité équivalente est l'une des forces de ce réseau, qui se développe aussi avec succès hors de nos frontières, tant en Europe qu'au Maghreb ou dans certains pays d'Afrique francophone (Belgique, Luxembourg, Suisse, Espagne, Maroc, Algérie, Tunisie, Cameroun, Côte d'Ivoire, Niger).

L'homogénéité des prestations tient pour part à la formation dispensée par le réseau **Pano Boutique** aux concessionnaires (chacun d'eux acquiert la maîtrise de l'ensemble de la chaîne publicitaire, de la conception des logos et des messages à leur mise en œuvre, en passant par leur fabrication), pour part au choix délibéré d'utiliser les mêmes outils, les mêmes matériels et logiciels et de faire appel aux mêmes fournisseurs dans toutes les concessions **Pano Boutique**, et enfin, à l'organisation interne, centralisant, planifiant puis répartissant sur différents sites de production les commandes des clients internationaux, apportant ainsi une réponse globale à leurs campagnes de communication.

Devenir concessionnaire **Pano Boutique**, c'est rejoindre un réseau bien établi, à forte notoriété, dont le concept évolue avec les avancées techniques ; fort de la dynamique de son marché porteur, **Pano Boutique** a défini une politique de développement ambitieuse, visant à augmenter le nombre de boutiques dans ses lieux d'implantation traditionnels (objectif, à terme, de 200 boutiques en France) et à conquérir de nouveaux marchés.

Le concessionnaire **Pano Boutique** est un commerçant indépendant, ayant, outre la fibre commerciale, le sens créatif (conception des logos, messages publicitaires et autres...), une maîtrise informatique de l'impression numérique et des capacités manuelles indispensables pour la mise en place chez le client des produits qu'il a conçus et fabriqués.

Avec une clientèle pour l'essentiel BtoB, le concessionnaire **Pano Boutique** (dont le point de vente est doté d'outils, de matériels et de logiciels de production) a loisir d'intervenir dans tous les secteurs d'activités pour répondre, dans les meilleurs délais, à tous besoins de signalétique intérieure ou extérieure, afin de marquer, flécher, indiquer ou promouvoir tous types d'information sur tous supports.

Pour faciliter l'installation des nouveaux concessionnaires **Pano Boutique**, le réseau apporte son aide dans la recherche du local commercial et peut obtenir des facilités de financement auprès d'un établissement bancaire partenaire,

Christian ENART - Service Presse CSF
Journaliste spécialisé | www.choisir-sa-franchise.com