



GUIDE PRATIQUE

AMÉNAGEMENT  
DE *kiosques*

10 TRUCS ET ASTUCES



### METTEZ EN VALEUR VOTRE IMAGE DE MARQUE

- Travaillez l'uniformité de votre image de marque : utilisez le logo sur les sacs, les t-shirts, les tabliers, les casquettes, les costumes, etc.
- Affichez vos certifications et prix pour mettre de l'avant vos distinctions.
- Utilisez un fond à l'arrière, ou encore, un logo aérien ou sur le sol pour renforcer la présence de votre marque.



### OPTIMISEZ LA DÉCORATION

- Utilisez des éléments décoratifs aériens tels que des guirlandes lumineuses, des ballons, des fanions, etc.
- Osez décorer votre kiosque de manière attractive et ludique.



3  
LA  
météo

PRÉVOYEZ  
DES SOLUTIONS  
MÉTÉOROLOGIQUES

- Reculez la table en cas de pluie pour protéger vos produits et vos clients.
- Offrez des lingettes aux clients pour se nettoyer les mains si les produits sont salissants.



4  
VOTRE  
étalage

JOUEZ AVEC LES  
VOLUMES ET LA HAUTEUR  
DANS L'ÉTALAGE

- Créez un effet d'abondance en utilisant différents niveaux de hauteur pour vos produits.
- Mettez en place des paniers remplis (avec un faux fond si nécessaire) pour éviter les étals vides.
- Veillez à ce que vos étals soient toujours bien remplis.





5  
VOTRE  
couleur



UTILISEZ  
LA COULEUR

- Intégrez des couleurs dans vos produits, étiquettes, pots, accessoires, nappes, assiettes, etc.
- Optez pour une nappe unie et propre pour mettre en valeur vos produits.
- Utilisez une nappe longue pour camoufler les pattes des tables et ainsi utiliser le dessous de la table pour y conserver votre surplus de marchandises.



6  
VOTRE  
recette



PROPOSEZ DES  
DÉGUSTATIONS  
ET DES RECETTES

- Offrez des dégustations de vos produits et parlez-en avec passion.
- Proposez des recettes faciles mettant de l'avant les produits que vous vendez.
- Priorisez les bonnes pratiques environnementales lors de vos dégustations (ex. : ustensiles biodégradables, verres réutilisables, recyclables ou compostables, etc.).



7  
VOTRE  
argent

FACILITEZ  
LES PAIEMENTS

- Acceptez les paiements par carte de crédit pour attirer davantage de clients.
- Utilisez des outils tels que *Square* pour faciliter les transactions.
- Affichez clairement les modes de paiement acceptés.

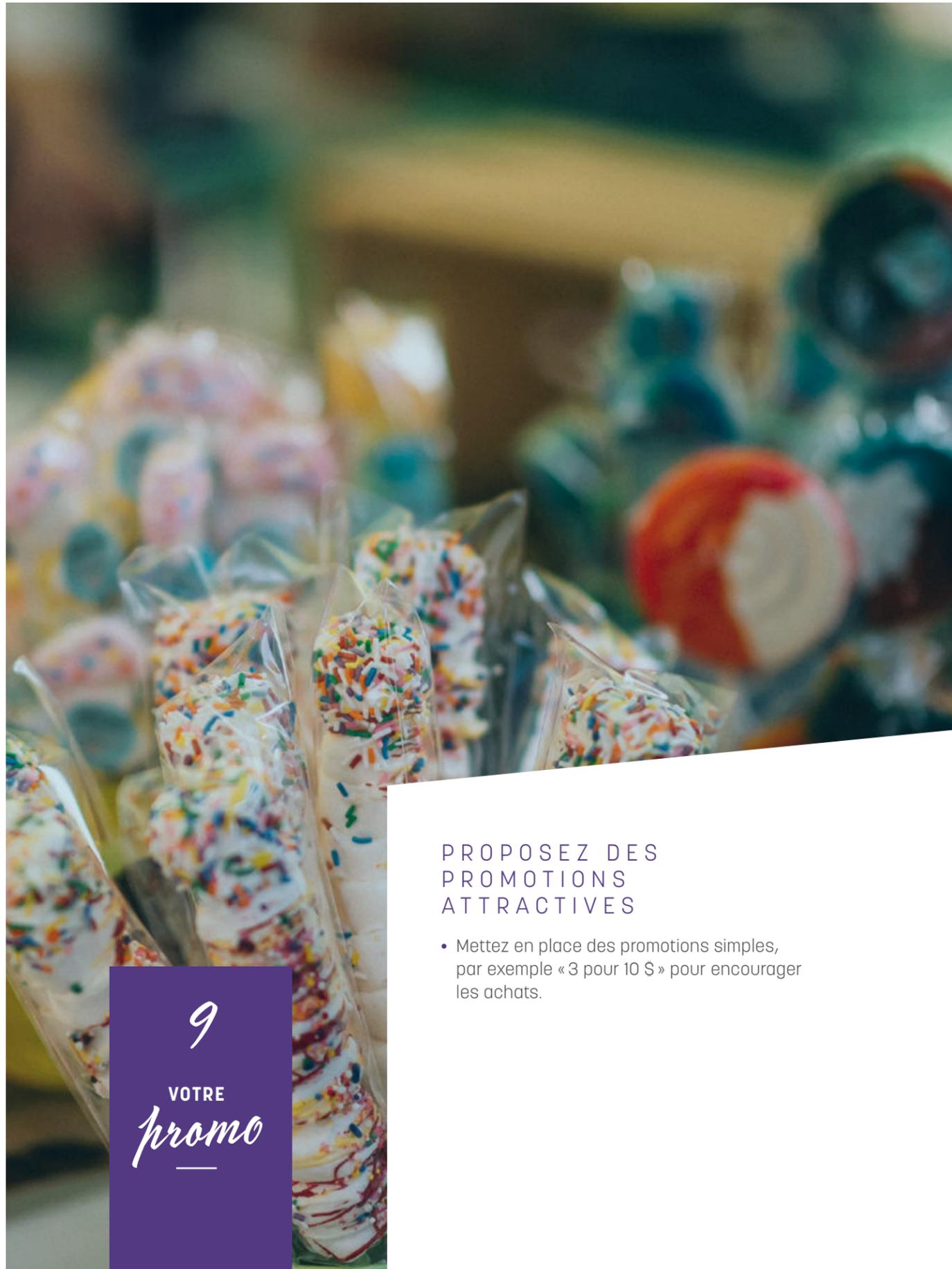


8  
VOS  
prix

IDENTIFIEZ  
CLAIREMENT  
LES PRIX

- Affichez les prix de manière soignée, près de vos produits. Il est possible d'utiliser des clips, des aimants, des bâtons, etc.
- Évitez les grands tableaux indiquant plusieurs prix et autres moyens de présentation peu élégants.





9  
VOTRE  
*promo*

PROPOSEZ DES  
PROMOTIONS  
ATTRACTIVES

- Mettez en place des promotions simples, par exemple « 3 pour 10 \$ » pour encourager les achats.



10  
VOTRE  
*accueil*

ADOPTEZ UNE  
ATTITUDE POSITIVE  
ET ACCUEILLANTE

- Soyez aimable, chaleureux et accueillant envers les clients.
- Ayez confiance en votre kiosque, vos produits et votre offre, en étant toujours debout et souriant.



DES  
*questions*

---

Pour obtenir plus d'informations sur ce document ou pour vous informer sur les programmes incitatifs au développement économique, veuillez communiquer avec IDÉ Saint-Eustache.

Pour obtenir plus d'informations sur les événements, comme le Marché public, veuillez communiquer avec Tourisme Basses-Laurentides.

📍 **IDÉ SAINT-EUSTACHE**  
[idesaint-eustache.ca](http://idesaint-eustache.ca)  
450 974-5001, poste 5431  
[info@idesaint-eustache.ca](mailto:info@idesaint-eustache.ca)

📍 **TOURISME BASSES-LAURENTIDES**  
[basseslaurentides.com](http://basseslaurentides.com)  
450 491-4444  
600, rue Dubois, Saint-Eustache QC J7P 5L2