



- ▶ AUCUNS FRAIS DE PLANIFICATION
- ▶ AUCUNS FRAIS DE MONTAGE
- ▶ RÉSULTAT IMMÉDIAT
- ▶ DÉLAIS DE LIVRAISON PRÉFÉRENTIELS

## MINI-MAGASINS

Instructions pour monter soi-même son magasin



# I SOMMAIRE

1. FAQ
2. Étape 1 – Plan et taille
3. Étape 2 – Assortiment
4. Étape 3 – Sélection des modules
5. Étape 4 – Accessoires
6. Étape 5 – Système de paiement et contrôle des accès
7. Étape 6 – Phase finale et résumé
8. Votre mini-marché prêt à l'emploi



# I 1. FAQ

**Vous trouverez ici des questions qui préoccupent nos clients et qui valent la peine d'être passées en revue avant de concevoir votre magasin.**

## ▶ EST-CE QUE L'INSTALLATION D'UN MAGASIN 24 H/24, 7 J/7 DANS MON HÔTEL EST INTÉRESSANTE ?

En principe, on peut répondre à cette question avec certitude et pour tous les types de situations par « OUI ».

La pénurie de spécialistes et de main-d'œuvre réduit considérablement les ventes dans le secteur de la restauration et de la boisson, l'ère du service se transforme peu à peu, et par conséquent les attentes des clients évoluent également. « Servez-vous », un principe rendu possible par un magasin ouvert jour et nuit.

## ▶ QUEL EMPLACEMENT POUR UN MAGASIN DANS UN HÔTEL ?

Nous recommandons d'installer le mini-magasin 24 h/24, 7 j/7 à un emplacement central. Par exemple dans la zone de réception de l'hôtel, afin d'attirer directement le plus grand nombre possible de clients et de susciter leur curiosité.

## ▶ QUELLE DOIT ÊTRE LA TAILLE D'UN MAGASIN POUR QU'IL SOIT RENTABLE ?

La taille du magasin dépend fortement de la surface disponible dans l'hôtel. Elle doit être suffisamment grande pour que les clients perçoivent une valeur ajoutée et que le magasin attire l'attention. Les magasins trop petits ne sont pas assez visibles et ne peuvent pas générer un chiffre d'affaires suffisamment important pour justifier cet investissement. Grosso modo, il faut au moins 4 modules.

## ▶ QUEL ASSORTIMENT CHOISIR ?

Demandez-vous ce que vos clients et votre groupe cible pourraient acheter.

## ▶ ROI

Le retour sur investissement du magasin dépend de l'assortiment, des prix, de l'emplacement du magasin, de la taille du magasin, de la clientèle, de l'emplacement de l'hôtel et, surtout, de l'engagement de l'hôtelier. Il est difficile d'évaluer précisément le temps d'amortissement. Nous ne connaissons cependant aucun cas où un mini-magasin ne serait pas rentable en peu de temps.

## ▶ QUELLE CHARGE DE TRAVAIL IMPLIQUE UN MINI-MAGASIN ?

L'exploitation d'un mini-magasin implique uniquement une charge de travail correspondant à la mise en rayons. L'approvisionnement s'effectue par le biais de votre grossiste et la commande peut être déclenchée automatiquement par le logiciel de caisse avec une interface dédiée.

## ▶ QUELS SONT LES FRAIS FIXES MENSUELS ?

Les frais fixes mensuels correspondent uniquement aux frais de licence du fournisseur du logiciel de caisse. Outre ces frais, il n'y a pas de frais fixes, à part les frais d'électricité et les charges de personnel pour la mise en rayons.

## ▶ QUELLE EST LA DIFFÉRENCE ENTRE UNE EXPLOITATION INTERNE ET UNE EXPLOITATION EXTERNE ?

Les « exploitants » proposent une solution de magasin complète, y compris les services associés. En contrepartie, l'hôtel reçoit généralement une commission comprise entre 10 et 12 %. Notre « principe d'exploitation interne » permet à l'hôtelier de définir lui-même tous les facteurs de réussite et ainsi de bénéficier de 100 % des recettes. Nous sommes en mesure de numériser ou d'automatiser tous les processus, à l'exception de la mise en rayons. En effet, l'hôtel a déjà des contacts précieux avec des partenaires et des fournisseurs dans le secteur alimentaire, que nous pouvons exploiter.

# I 1. FAQ

## ► POURQUOI OPTER POUR UN MAGASIN WANZL ?

- Vous choisissez librement les prix et la présentation des produits et encaissez 100 % du chiffre d'affaires.
- Déploiement possible sur n'importe quel site.
- Définition d'un magasin qui correspond toujours à votre enseigne et détermination des prix planifiable.
- Le réassort s'effectue de manière autonome et électronique.
- Peu de personnel requis, à part pour la mise en rayons.
- Faible coût d'acquisition du magasin, car nous produisons nous-mêmes et en grandes quantités pour le commerce alimentaire de détail.
- Conditions spéciales possibles (jusqu'à 25 %) grâce à des contrats d'entreprise.

## ► QUELLES CONDITIONS PRINCIPALES DOIVENT REMPLIR LES LOCAUX ?

En règle générale, aucune modification des locaux n'est nécessaire. L'exploitation du mini-magasin requiert uniquement des prises pour les réfrigérateurs, la machine à café, l'éclairage des rayonnages, le module de caisse ainsi que 2 prises LAN pour la caisse.

## ► QUELLES SONT LES SOLUTIONS DE PRÉVENTION DES VOLS ET DE GARANTIE DE LA SÉCURITÉ ?

Au début, nous recommandons une surveillance minimum. Chaque hôtel dispose d'une caméra de surveillance qui réduit considérablement les vols commis par les clients. Si le vol pose un problème au cours des premières semaines de la période de test, nous pouvons rapidement ajouter des capteurs aux systèmes d'accès.

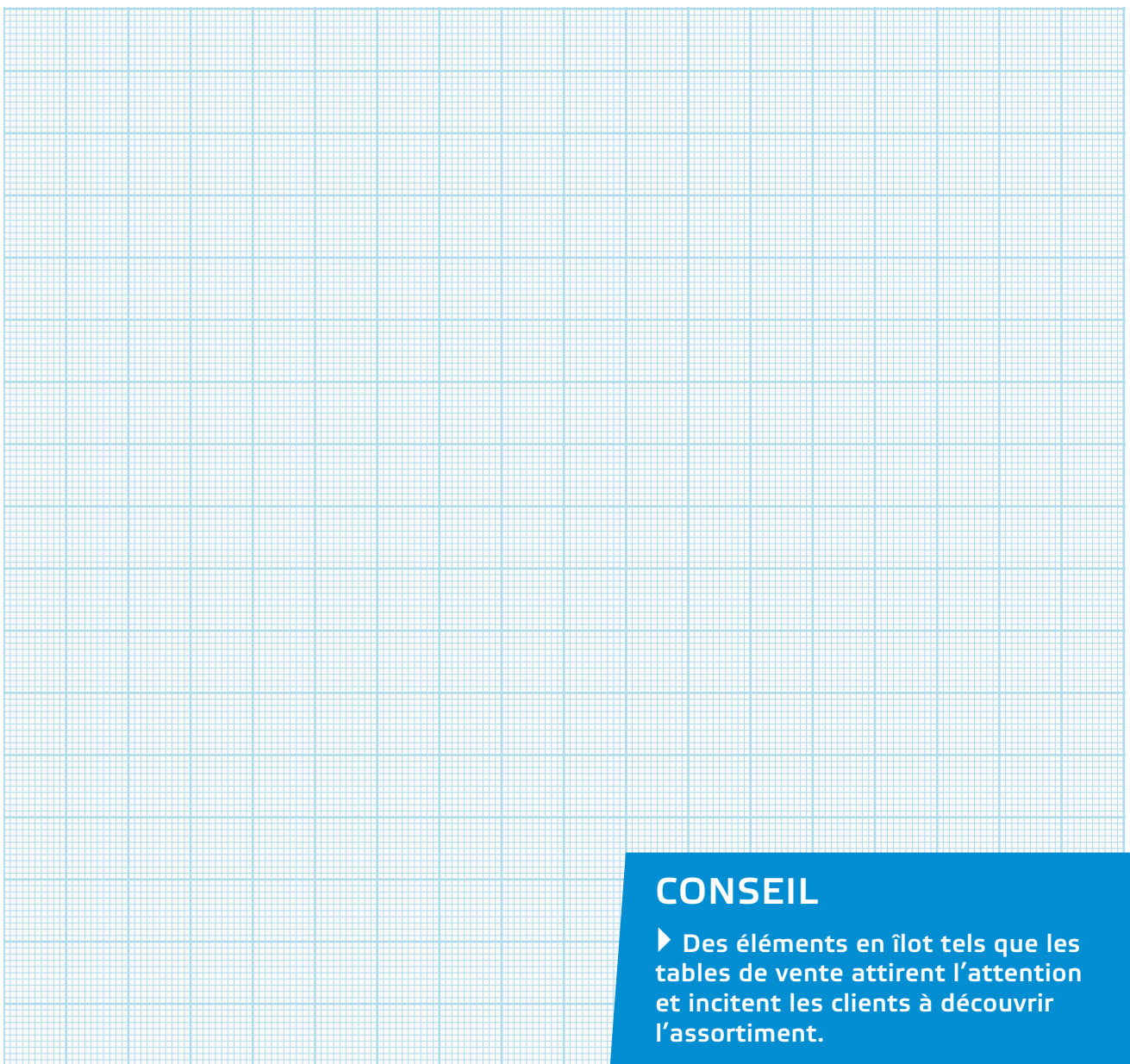


# I ÉTAPE 1

## PLAN ET TAILLE

### LISTE DE TÂCHES :

- ▶ Déterminez l'emplacement exact.
- ▶ Mesurez les dimensions de cet emplacement (longueur, largeur et hauteur) et faites un croquis.
- ▶ Dessinez les dimensions générales.
- ▶ Vous avez terminé la première partie. Vous pouvez maintenant passer à l'étape 2 !



## CONSEIL

- ▶ Des éléments en îlot tels que les tables de vente attirent l'attention et incitent les clients à découvrir l'assortiment.
- ▶ Plus l'assortiment est grand, plus le magasin attire l'attention et plus le chiffre d'affaires augmente.



# I ÉTAPE 2

## L'ASSORTIMENT

### LISTE DE TÂCHES :

- ▶ Quand vous pensez à vos clients, quel groupe cible principal vous vient en tête ?
- ▶ Choisissez l'assortiment en fonction de ces groupes cibles.
- ▶ Qu'est-ce que vous aimeriez en tant que client trouver dans un magasin ? Ajoutez-le à votre liste !
- ▶ Récapitulez tous les produits.
- ▶ Faites vérifier la liste de l'assortiment par le responsable Restauration/boisson et le service des achats.



### QUEL EST LE GROUPE CIBLE DE VOTRE HÔTEL :

VOYAGEURS D'AFFAIRES

LONG SÉJOUR

VOYAGEURS LOISIRS  
COMPAGNIE AÉRIENNE/  
ÉQUIPAGE

FAMILLES



### CONSEIL

- ▶ Il faut prévoir environ 15 articles différents par m<sup>2</sup>.
- ▶ Pensez également aux offres déjà existantes, comme le buffet de salades, qui peut être facilement proposé en complément en formule à emporter.



# I ÉTAPE 3

## SÉLECTION DES MODULES

Cette étape permet maintenant de fusionner l'assortiment et les modules :

- ▶ Soyez pragmatique.
- ▶ Notez le nombre de modules dont vous avez besoin pour chaque élément.
- ▶ Actualisez maintenant le croquis de l'étape 1 – la disposition des modules peut être choisie librement.



### COIN CAFÉ

1 250 x 600 x 2 400 mm  
sans machine à café  
automatique

Boissons à base de café à  
emporter

..... unité(s)



### PRÉSENTOIR DE PRODUITS DE BOULANGERIE

1 000 x 400 x 2 400 mm  
avec 3 tablettes en bois

pour produits de boulangerie

..... unité(s)



### WIRE TECH 100

avec 5 tablettes fil  
pour snacks, articles de  
droguerie, magazines, jeux,  
souvenirs, etc.

1 000 x 400 x 2 400 mm  
..... unité(s)

625 x 400 x 2 400 mm  
..... unité(s)



### RAYONNAGE SUPPLÉMENTAIRE

675 x 600 x 2 400 mm  
pour réfrigérateur ou  
congélateur, pour salades,  
bowls, sushis, sandwichs,  
paninis, etc.

..... unité(s)



### RAYONNAGE + TÊTE DE GONDOLE

1 000 x 400 x 1 600 mm

pour snacks, articles de  
droguerie, magazines, jeux,  
etc.

..... unité(s)



### YOURTABLE T.01

Panneau signalétique  
pour rehausse  
1 265 x 865 x 750 mm

pour fruits, snacks,  
spécialités locales

..... unité(s)



### MODULE DE CAISSE LIBRE-SERVICE WIRE TECH 100

1 000 x 600 x 2 400,  
avec superstructure,  
avec terminal de caisse libre-service

..... unité(s)

sans terminal de caisse libre-service  
..... unité(s)



### YOURTABLE T.02

pour snacks, articles de  
droguerie, magazines, jeux,  
souvenirs, etc.

665 x 465 x 550 mm

..... unité(s)

665 x 465 x 750 mm

..... unité(s)



### MEUBLE DE CAISSE LIBRE-SERVICE GENESIS

1 218 x 552 x 901 mm  
avec terminal de caisse libre-service

..... unité(s)

sans terminal de caisse libre-service  
..... unité(s)

## CONSEIL

▶ Un rayonnage mural de 1 000 mm de large peut accueillir env. 30 articles différents

▶ Un rayonnage mural de 625 mm de large peut accueillir env. 20 articles différents



# I ÉTAPE 4

## LES ACCESSOIRES

### LISTE DE TÂCHES :

- Planifiez maintenant vos accessoires (sélectionnez-les dans la liste)



### MA SÉLECTION :

|                              |       |                     |
|------------------------------|-------|---------------------|
| Porte-étiquette pour         | ..... | tablettes           |
| Balçon fil pour              | ..... | tablettes A = 1 000 |
| Balçon fil pour              | ..... | tablettes A = 625   |
| 4 séparateurs produits pour* | ..... | tablettes au total  |
| Pack LED pour                | ..... | tablettes A = 1 000 |
| Pack LED pour                | ..... | tablettes A = 625   |

\* 4 séparateurs sont nécessaires pour une tablette standard



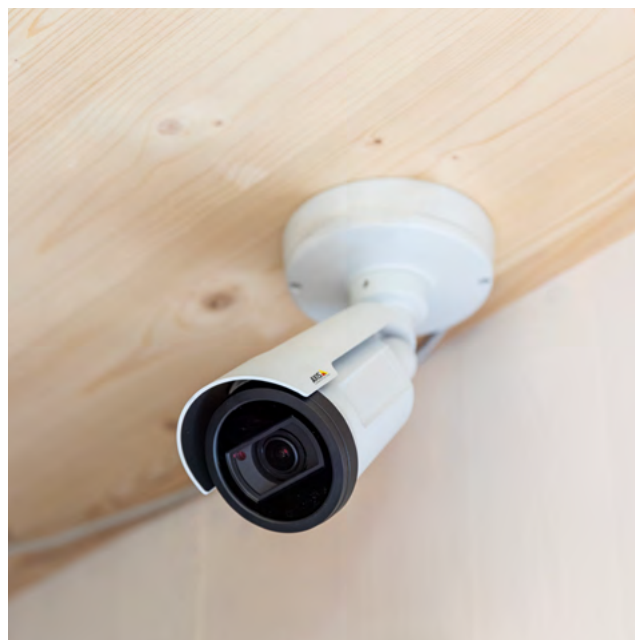
## CONSEIL

- Des porte-étiquettes électroniques sont disponibles permettant une mise à jour automatique de la caisse et des porte-étiquettes

# I ÉTAPE 5

## SYSTÈME DE PAIEMENT ET CONTRÔLE DES ACCÈS

- Si vous souhaitez un fonctionnement 24 h/24, 7 j/7, le module de caisse « Pyramid » est nécessaire pour le paiement.
- Nous collaborons avec plusieurs partenaires pour le logiciel de caisse. Si vous utilisez déjà un logiciel de caisse, nous l'intégrons au système.
- Selon l'emplacement de l'hôtel, nous recommandons différentes techniques de surveillance et de contrôle des accès.
- L'équipement de base comprend une caméra et un écran dans la zone de caisse (souvent, le système de surveillance de votre réception suffit).
- Les portillons d'accès sont une solution adaptée pour les hôtels très fréquentés à proximité d'une gare ou en centre-ville avec de nombreux clients externes.
- Si vous êtes intéressé par les systèmes de contrôle d'accès, n'hésitez pas à nous contacter directement.



### VUE D'ENSEMBLE DES MODULES

SYSTÈME DE PAIEMENT POUR  
CAISSE LIBRE-SERVICE  
LOGICIEL DE CAISSE

### CONSEIL

- ▶ Commencez par faire confiance à vos clients et passez d'une sécurité minimale à une sécurité complète si nécessaire.
- ▶ Plus les barrières sont nombreuses pour accéder au magasin, moins il y a d'achats spontanés.



# I ÉTAPE 6

## PHASE FINALE

La planification de votre magasin est maintenant terminée.

Vous trouverez ici la checklist finale pour vérifier si vous avez effectué toutes les étapes et analysé les facteurs principaux de planification.

N'hésitez pas à nous envoyer le résultat.

Si vous le souhaitez, nous pouvons ensuite passer la commande.

## CHECKLIST

PLAN ET TAILLE

ASSORTIMENT

SÉLECTION DES MODULES

ACCESSOIRES

SYSTÈME DE PAIEMENT ET  
SYSTÈME DE CONTRÔLE DES  
ACCÈS

SÉLECTION DES MODULES



## CONSEIL

- ▶ Économisez des frais de montage coûteux.
- ▶ Notre système peut être monté sans outil puisqu'il suffit de l'encliqueter.



# VOTRE MINI-MARCHÉ PRÊT À L'EMPLOI

## ÇA Y EST !

Votre magasin est prêt et vous avez ainsi une solution adaptée pour faire face à la pénurie de main-d'œuvre qualifiée, à la stagnation des ventes des minibars et à la chute des ventes restauration/boissons.

Avec votre magasin, vous offrez non seulement une valeur ajoutée à vos clients, mais vous préparez également votre hôtel pour l'avenir avec le concours de Wanzl.

**NOUS SERIONS RAVIS D'ENRICHIR VOTRE ÉTABLISSEMENT AVEC CE MAGASIN !**



### Adresse de facturation

Société .....

Interlocuteur .....

Rue .....

Code postal, ville .....

Pays .....

E-mail .....

Téléphone .....

Fax .....

Date, signature .....

### Adresse de livraison (si différente)

Société .....

Interlocuteur .....

Rue .....

Code postal, ville .....

Pays .....

Téléphone .....

**VOUS AVEZ ENCORE  
DES QUESTIONS ?**

► CONTACT :

Alexander Hannekum  
alexander.hannekum@wanzl.com  
Téléphone +49 8221 7296027

Les conditions générales de vente de Wanzl GmbH & Co. KGaA s'appliquent. Celles-ci sont accessibles au public sur notre site Internet (insérer le lien) et font partie intégrante de nos contrats.

# wanzl

RENDEZ-VOUS SUR  
NOTRE SITE WEB

[www.wanzl.com](http://www.wanzl.com)



## MAISON-MÈRE ALLEMAGNE

**Wanzl GmbH & Co. KGaA**

Rudolf-Wanzl-Straße 4

89340 Leipheim

Téléphone

N° Vert 0 800 94 20 16

Appel Gratuit

[hotel@wanzl.com](mailto:hotel@wanzl.com)

[www.wanzl.com](http://www.wanzl.com)



YouTube



Document non contractuel – Dimensions approximatives en mm, sous réserve de modifications ultérieures –  
Nos coloris sont tirés de la gamme RAL. Des écarts de teinte et de brillance peuvent se produire en fonction des  
matériaux utilisés - Les articles peuvent être photographiés avec accessoires. © Wanzl GmbH & Co. KGaA 2023