



DU GAZON SYNTHÉTIQUE

DANS VOTRE POINT DE VENTE ?

1

Quel est le marché ?

2

Quels sont les avantages de ce produit ?

3

Pourquoi vendre du gazon synthétique ?

4

Quels espaces de ventes ?



1 Quel est le marché ?

- La France est le **2^{ème}** marché du gazon synthétique en **Europe** après l'Espagne (\pm 4 millions de m²/an)
- **Plus de 80%** des PDV en « négoce - grossistes en décoration, peinture, RMS et matériaux » offrent des gazons synthétiques
- Croissance de l'ordre de **10% par an** sur les 5 dernières années
- **Très large** clientèle concernée du **particulier** au **professionnel**

2 Quels sont les avantages de ce produit ?

- Toujours **verts** avec des aspects visuels **naturels** et **très décoratifs**
- Entretien **facile**, **pas d'engrais**, **pas de tonte**
- Solution **économique** pour les clients
- **Facilité d'installation** - produit **peu technique**
- Durée de vie de **10 à 15 ans**

3 Pourquoi vendre du gazon synthétique ?

- Le marché est très **dynamique** et en forte progression
- La DN en magasin **augmente la demande** et permet des **ventes faciles**
- Le produit s'adresse à **tous types de publics**
- Apporte **rapidement un CA complémentaire** et des **marges confortables**

4 Quels espaces de ventes ?

■ Vendre du gazon c'est choisir une offre modulaire et adaptée à chaque PDV :

Espace de vente ↓			
	■ 1 m ²	1 ou 1	
■ 4 m ²	1	1	1

■ Aussi pour les extérieurs :

- ILV en SAS d'entrée PDV
- Bâche publicitaire maxi-format



