

FICHE DE SUIVI HEBDOMADAIRE - ENTRETIEN RAYON VENDEURS

Nom du vendeur : _____

Semaine du : ____ / ____ / ____ au ____ / ____ / ____

1. Repérage produits & anomalies

Tâche		Commentaires / Date
Références hors gamme / famille de produit repérées		
Repérage du cycle de vie (AC, FR, H, WEB, FF, NN)		
Repérage des prix barrés		
Produits non exposés repérés		
Produits non balisés (mais qui devraient l'être)		

2. Balisage produits

Tâche		Commentaires / Date
Balisage des modèles exposés		
Balisage des modèles exposés hors gamme (H, W, D, E)		
Balisage des doubles expositions		
Balisage des retours clients / SAV		
Balisage des FR sans dates ou avec stock faible (FI, FF, NN à 1)		

3. Entretien du rayon & prix

Tâche		Commentaires / Date
Contrôle plein propre + pavé prix + fiches tech		
Déballage des produits non exposés		
Mise en place du chainage prix (ordre croissant)		
Balisage des promos (A5 : piles, giraffes, TG)		
Balisage des promos (A6 : fond de rayon)		
100% des promos visibles et balisées		
Contrôle des indices de réparabilité / écolabels		
Alerte en cas de piles / giraffes / panières		
Dépoussiérage hebdomadaire du rayon		

Remarques globales / Actions à prévoir :