



ALPINE

Guide Alpine Lighthouse

Décembre 2021 - V2c

préambule

Ce document présente les grands principes d'identification et d'implantation d'un Alpine Lighthouse dans un showroom Renault Store.

1.	présentation de l'Alpine Lighthouse	4
2.	les parcours clients	13
3.	formats et règles d'implantation	24
4.	les composantes extérieures	37
5.	les composantes intérieures	46
6.	le process de déploiement	57

Pour accéder directement à un chapitre  veuillez cliquer sur le titre.

à quoi sert ce document ?

La présentation de l'Alpine Lighthouse

Ce guide présente l'Alpine Lighthouse et décrit les conditions d'implantation dans les showrooms Renault Store.

Les parcours clients explicités

Le guide illustre la vision des parcours clients dans les showrooms Renault Store dotés d'un Alpine Lighthouse. Il décrit les différents moments clés du parcours client Alpine.

Les règles d'implantation

Le guide décrit les règles d'application des composantes de l'Alpine Lighthouse tant à l'extérieur des affaires qu'à l'intérieur des showrooms Renault Stores.

Il définit un cadre général destiné à faciliter la mise en œuvre dans les réseaux et à répondre à la diversité des cas rencontrés.

1

présentation de l'Alpine Lighthouse

Pour revenir au sommaire général,
veuillez cliquer sur le bouton



Alpine Lighthouse, pour qui et comment ?

Depuis nos débuts dans les Alpes, les valeurs et le savoir-faire d'Alpine ont contribué à définir une relation particulière entre le conducteur, la machine et l'environnement.

« J'ai choisi le nom Alpine car pour moi cet adjectif évoque le plaisir de rouler sur les routes de montagne. »

Jean Rédélé, fondateur d'Alpine.

L'Alpine Lighthouse offre au client la promesse d'une expérience physique et digitale d'une marque de sport automobile moderne et haut de gamme.

L'Alpine Lighthouse est meublé de manière à refléter l'histoire et le patrimoine de la marque Alpine, établissant ainsi un pont entre le passé et le présent tout en adoptant une communication visuelle contemporaine.

Alpine Lighthouse, ce qu'il faut retenir !

A l'extérieur

- Sur un site Renault Store, la présence de la marque Alpine est identifiée par une borne signal.
- A minima, un véhicule Alpine est présenté à l'extérieur sur une zone dédiée disposant d'un marquage au sol.
- L'activité Après-Vente de la marque Alpine est signalisée par une enseigne murale implantée proche d'une baie d'atelier.

A l'intérieur

L'Alpine Lighthouse s'implante dans un showroom Renault d'une surface minimale de 500 m².

- L'Alpine Lighthouse occupe un espace minimal de 70 m².
- L'espace nécessite un éclairage spécifique dont la puissance est similaire à celle d'une zone thématique du Renault Store (la transformation d'une zone thématique en Alpine Lighthouse permet la réutilisation de l'éclairage).
- L'espace est implanté à distance de la Renault Road.
- La proximité avec le corner de la marque Dacia doit être évitée.
- Le respect des identités de chaque marque demeure un objectif prioritaire.
- L'Alpine Lighthouse ne peut cohabiter avec une zone Renault Sport sur un même site.

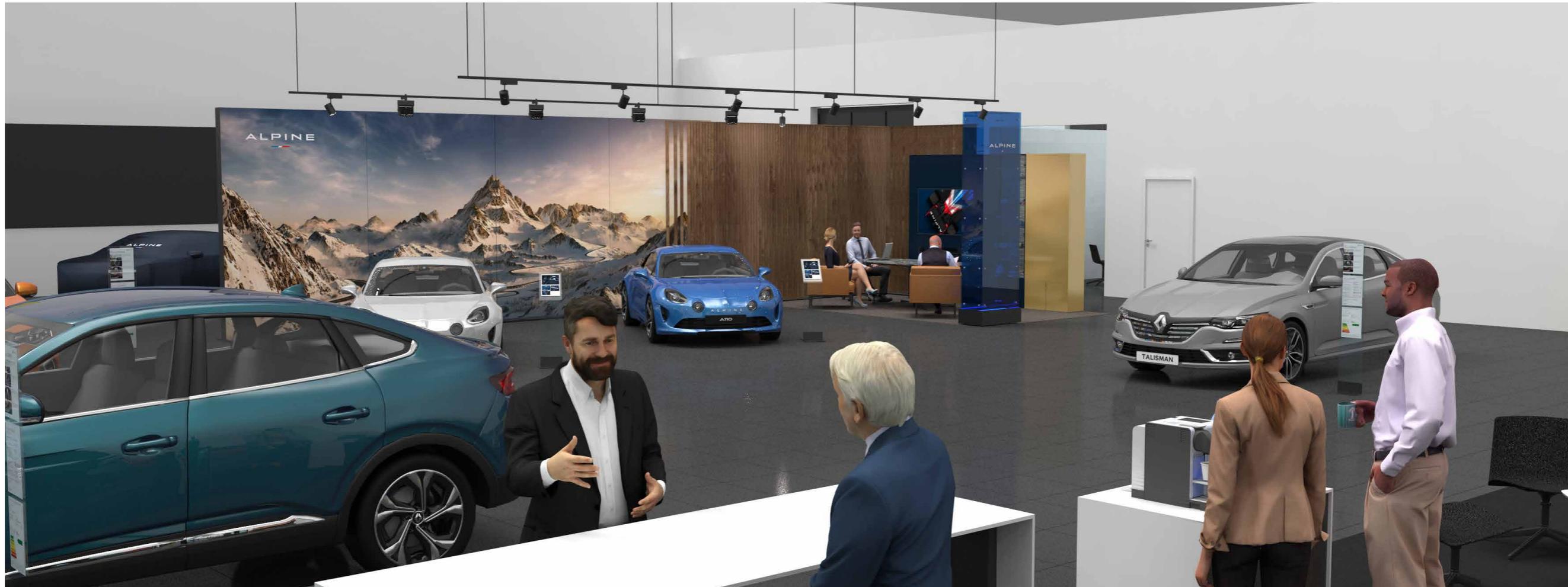
l'extérieur de la concession Renault avec un Alpine Lighthouse

L'Alpine Lighthouse s'implante sans traitement particulier de la façade. La Marque est visible grâce à une zone Essais avec la présence de 2 véhicules, d'un marquage au sol spécifique ainsi que d'une borne signal rétroéclairée, visible depuis la route.



à l'intérieur, la découverte de l'Alpine Lighthouse vue générale depuis l'accueil

La zone dédiée Alpine recrée l'univers de la marque : premium et sportif. Visible depuis l'entrée, le client Alpine identifie rapidement la zone grâce à une identité visuelle forte.

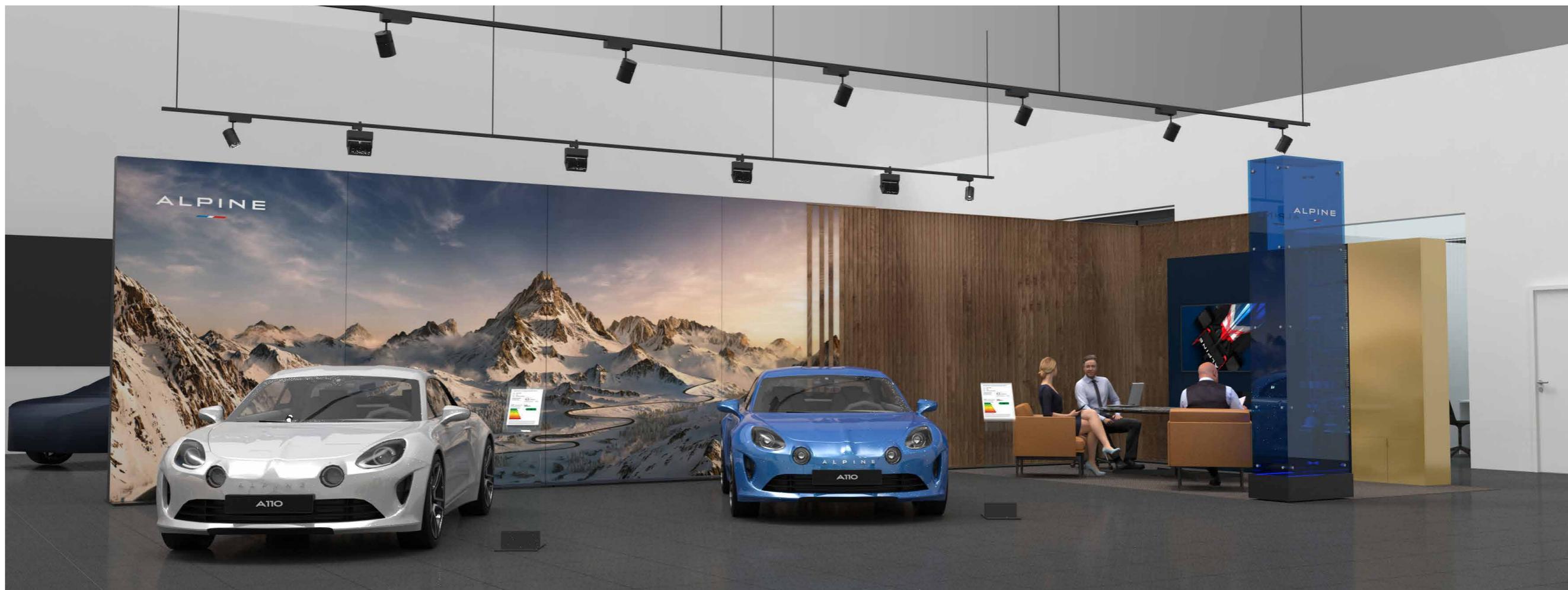


à l'intérieur, la découverte de l'Alpine Lighthouse intégration dans le showroom

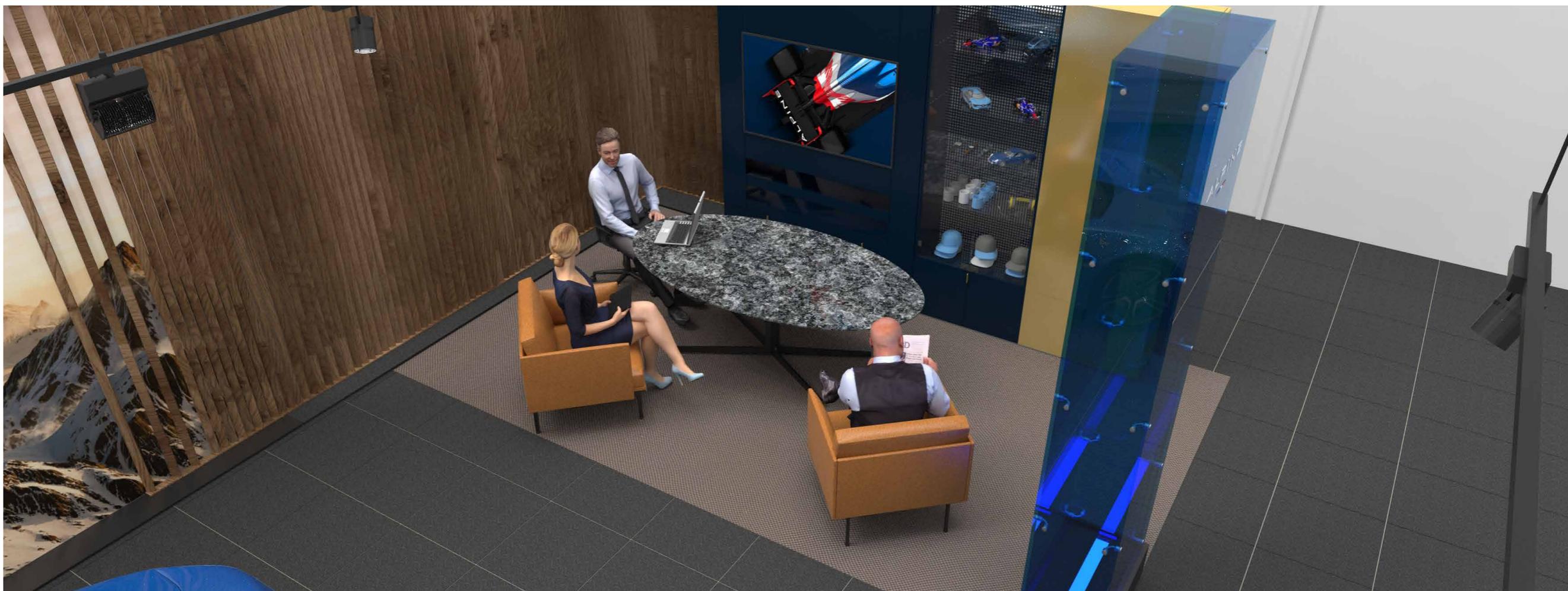
Implanté dans le showroom Renault, l'Alpine Lighthouse est une zone semi ouverte, délimité par des éléments forts. Deux véhicules sont exposés. Une zone d'accueil y permet un traitement spécifique du client.



à l'intérieur, la découverte de l'Alpine Lighthouse
vue générale



à l'intérieur, la découverte de l'Alpine Lighthouse l'espace accueil



à l'intérieur, la découverte de l'Alpine Lighthouse
le mobilier de configuration et la vitrine des objets dérivés



2

les parcours clients

Pour revenir au sommaire général,
veuillez cliquer sur le bouton



les parcours clients

Dans le cadre des Alpine Lighthouse intégrés dans les showrooms Renault Store, les parcours clients Alpine se distinguent de ceux des clients des autres marques par les éléments physiques composant l'Alpine Lighthouse mais aussi par un traitement des clients et des méthodes spécifiques.

un parcours extérieur commun à tous les clients

Tous les clients Alpine passent par l'entrée du showroom Renault.

des parcours intérieurs différenciés

A l'intérieur, les parcours Alpine sont différenciés et l'Alpine Lighthouse devient l'élément central des 3 parcours : vente, après-vente et livraison.

Le client Alpine est pris en charge par un Conseiller Alpine.

le parcours extérieur

le parcours intérieur
La vente

le parcours intérieur
La livraison

le parcours intérieur
L'après-vente

Pour accéder directement à un parcours veuillez cliquer sur le titre.

le parcours extérieur

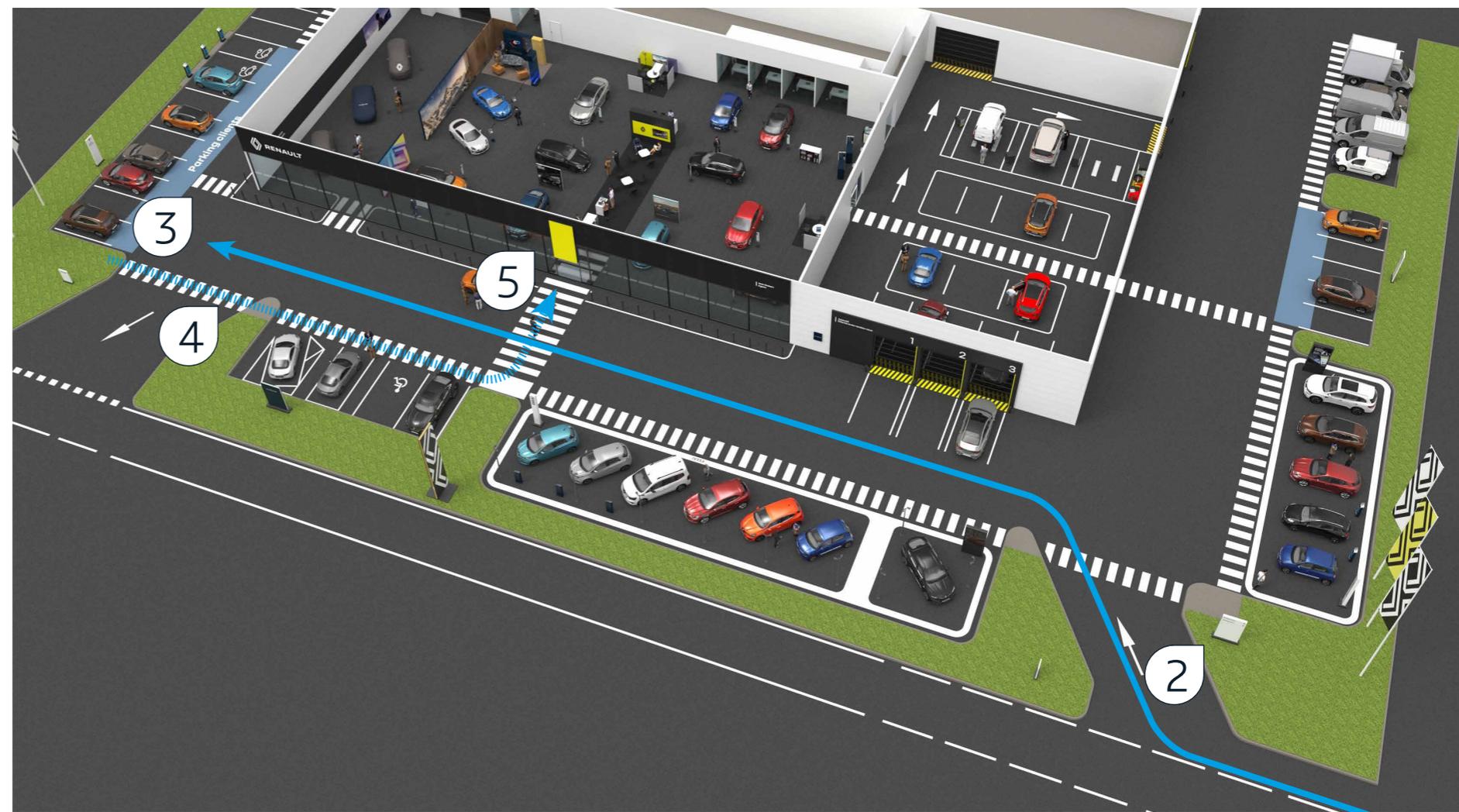
les étapes

La présence de la Marque Alpine sur le site est identifiable grâce à une borne signal Alpine associée à une zone d'exposition extérieure, visibles depuis la route.

Dès les abords, les clients sont dirigés vers le parking commun aux différentes marques.

Les passages protégés les conduisent jusqu'à l'entrée du showroom.

1. l'identification du site
2. l'entrée du site
3. le parking client
4. la zone extérieure Alpine
5. l'entrée du showroom



le parcours

la vision du client



1

l'identification du site

La visibilité d'un point de vente Alpine est assurée grâce à une borne signal installée face à la route.



2

l'entrée du site

Aux abords du site, les clients sont guidés vers le showroom et le parking attenant.



3

le parking client

Le client se gare sur le parking commun identifié par une signalétique appropriée.



4

la zone extérieure Alpine

Une zone d'exposition Alpine éclairée, avec un marquage au sol, met en avant le modèle phare de la Marque.



5

l'entrée du showroom

Le client est guidé vers l'entrée du showroom.

Pour revenir au sommaire général,
veuillez cliquer sur le bouton



le parcours

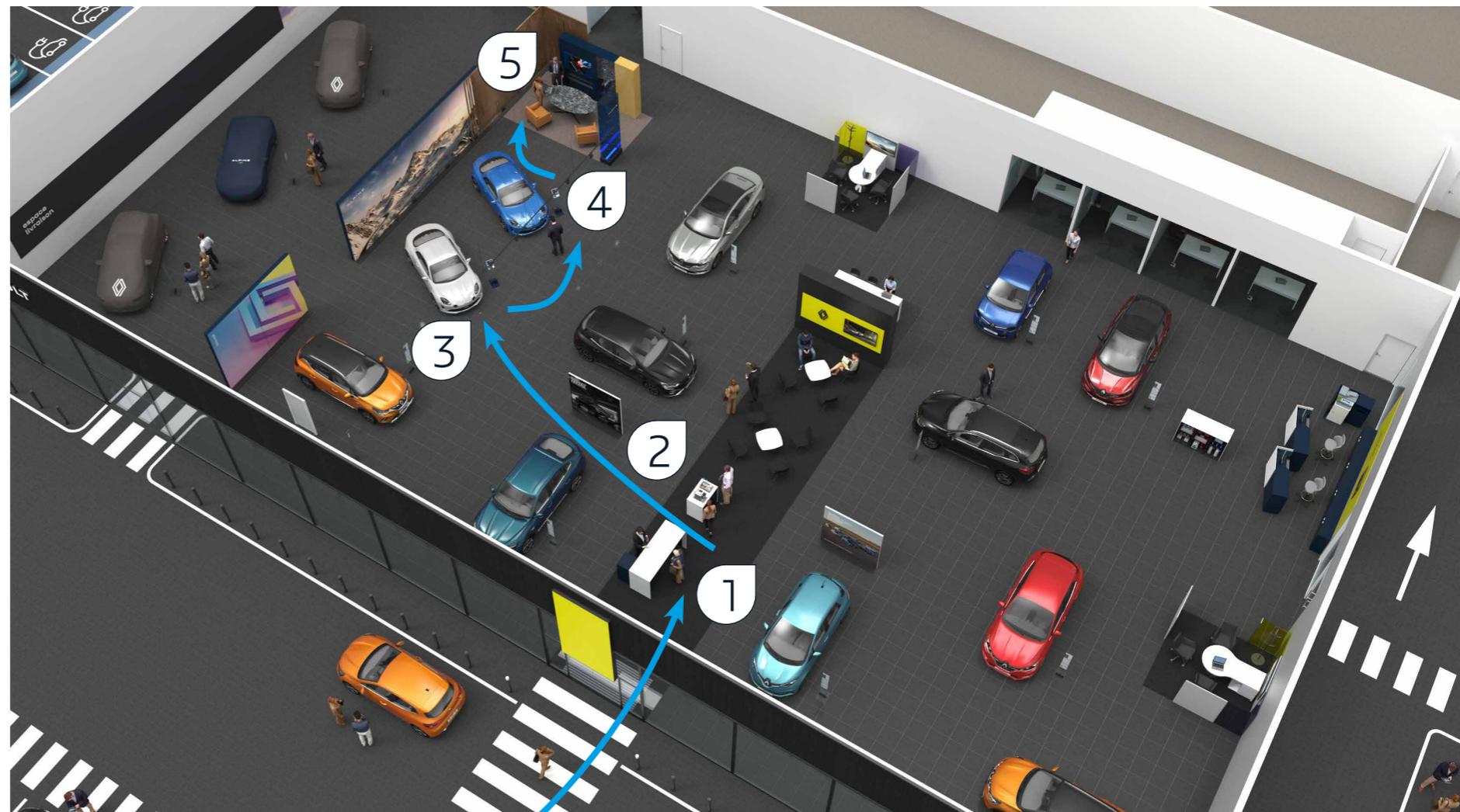
Vente : les étapes

Le client entre dans le showroom Renault Store.

L'organisation claire du showroom facilite la lecture des différents espaces à disposition du client dont l'Alpine Lighthouse.

Le client peut choisir de découvrir l'univers Alpine en toute autonomie ou de recevoir des informations sur les produits et les services en s'adressant au Conseiller Alpine.

1. l'entrée du showroom
2. l'accueil
3. les véhicules exposés
4. l'espace de présentation
5. le mobilier de configuration



le parcours

Vente : la vision du client



1

l'entrée du showroom

Depuis l'entrée du showroom Renault Store le client aperçoit l'Alpine Lighthouse et les véhicules exposés.



2

l'accueil

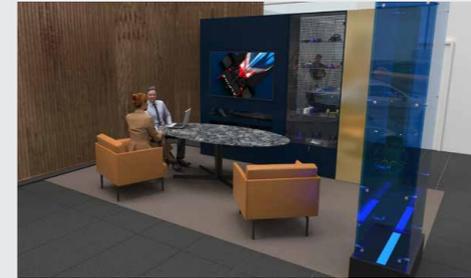
Le client est accueilli par l'hôte ou l'hôtesse de Renault qui l'accompagne à l'Alpine Lighthouse et informe le Conseiller Alpine de la présence du client.



3

les véhicules exposés

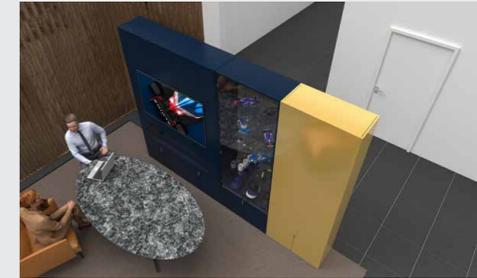
Les véhicules sont soigneusement alignés, valorisés par le visuel montagne en arrière-plan.



4

l'espace de présentation, Marque Produits et Services

Le Conseiller accueille le client confortablement dans l'espace dédié. Toutes les informations peuvent être facilement mises à disposition.



5

le mobilier de configuration

Les échantillons couleurs et matières sont présentés sur un mobilier. Un écran permet de visionner la configuration des véhicules.

Pour revenir au sommaire général, veuillez cliquer sur le bouton



le parcours

Livraison : les étapes

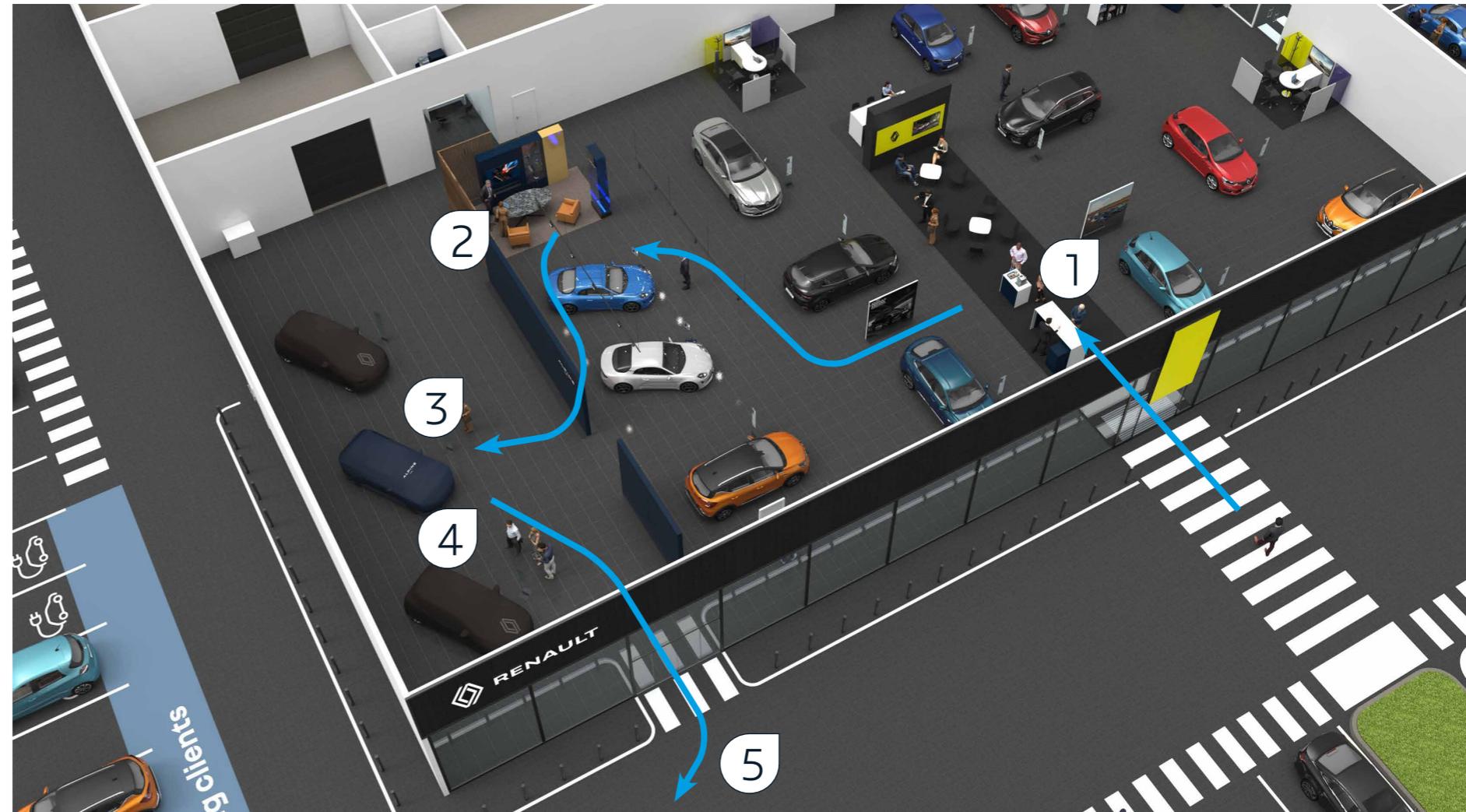
Le véhicule à livrer est présenté sous une housse Alpine.

Le client est accueilli par un hôte ou une hôtesse Renault qui l'accompagne au bureau de l'Alpine Lighthouse et informe le Conseiller Alpine de sa présence.

Le Conseiller lui remet les documents administratifs puis l'accompagne jusqu'à son véhicule pour la découverte de son véhicule.

Lorsque la mise en main est terminée, le client quitte l'Espace Livraison au volant de sa nouvelle Alpine.

1. l'entrée du showroom
2. les formalités administratives
3. le véhicule du client
4. la mise en main
5. la sortie de l'Espace Livraison



le parcours

Livraison : la vision du client



1

l'entrée du showroom

Accueilli par un hôte ou une hôtesse Renault, le client est accompagné à l'Alpine Lighthouse. Le Conseiller Alpine est prévenu de sa présence.



2

les formalités administratives

Le client est accueilli par le Conseiller Alpine qui procède aux formalités administratives et à la remise des documents du véhicule.



3

le véhicule du client

Un présentoir Alpine est positionné à côté du véhicule avec le nom du client.

Le véhicule est présenté sous une housse de livraison Alpine qui est retirée devant lui.



4

la mise en main

Le Conseiller accompagne le client vers son véhicule. Ensemble, ils font le tour du véhicule puis le Conseiller invite le client à s'installer à bord.



5

la sortie de l'Espace Livraison

La mise en main terminée, le Conseiller ouvre la porte de sortie de l'Espace Livraison permettant au client de prendre la route à bord de sa nouvelle Alpine.

Pour revenir au sommaire général,
veuillez cliquer sur le bouton

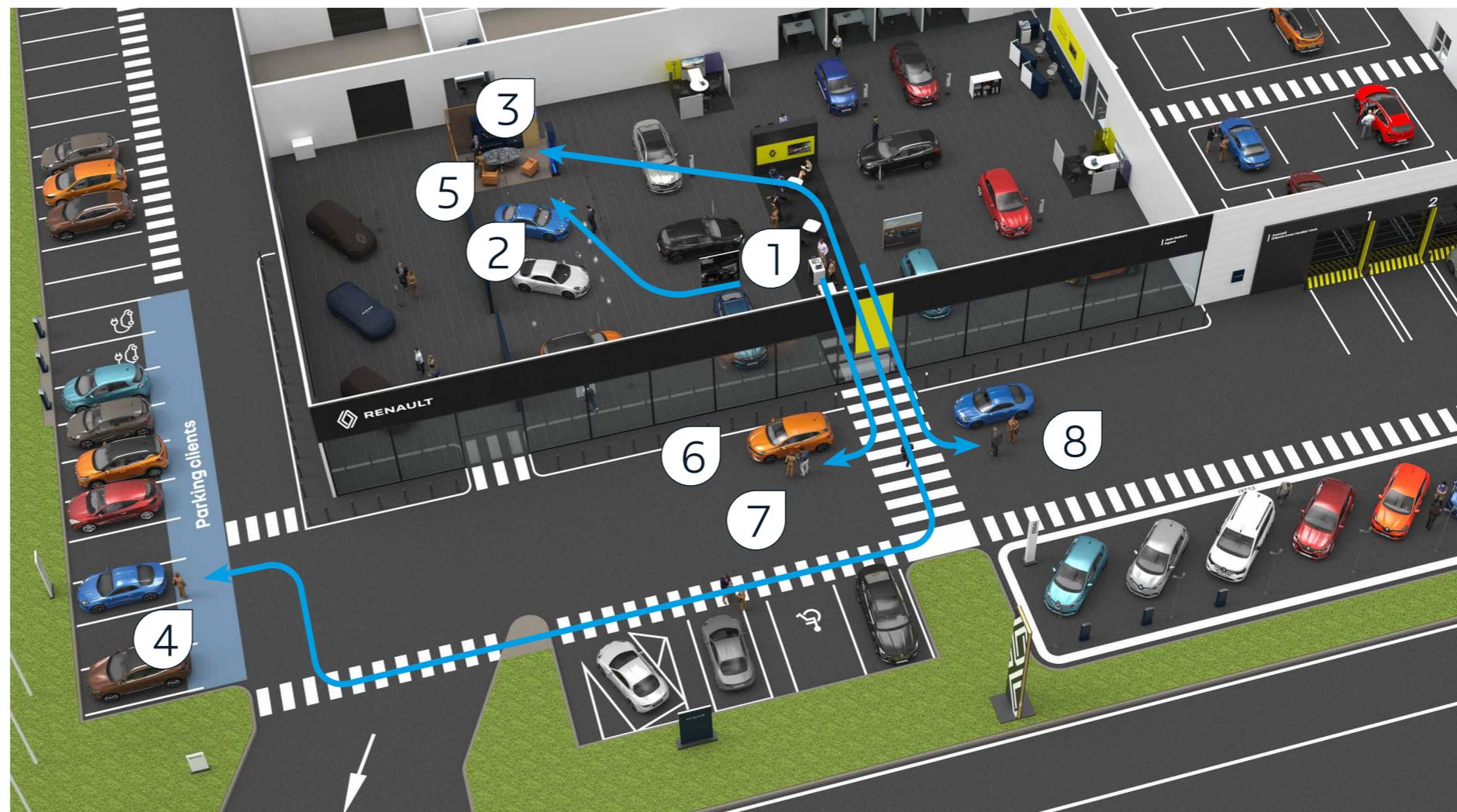


le parcours Après-Vente

les étapes

Le client se rend en concession pour l'entretien de son véhicule. Il se présente à l'accueil du site. Il est alors dirigé vers l'espace bureau Alpine. Il est rejoint par le Conseiller Alpine et un technicien Alpine. Après un court exposé des besoins du client, le technicien propose d'effectuer un tour du véhicule. Le technicien confirme le diagnostic afin que le Conseiller puisse procéder aux formalités administratives et proposer une solution de mobilité au client. Le Conseiller Alpine raccompagne le client jusqu'au véhicule de courtoisie (au minimum de catégorie C) ou de remplacement mis à sa disposition. Le véhicule est pris en charge sur le parking par l'expert Après-Vente Alpine.

1. l'entrée du showroom
2. l'accueil par le Conseiller
3. l'arrivée du technicien Alpine
4. le tour du véhicule
5. les formalités administratives
6. la solution de mobilité
7. la restitution du véhicule de courtoisie
8. la restitution du véhicule du client



le parcours Après-Vente

la vision du client - 1



1

l'entrée du showroom

Accueilli par un hôte ou une hôtesse Renault, le client est accompagné à l'Alpine Lighthouse.

Le Conseiller Alpine est prévenu de sa présence.



2

l'accueil par le Conseiller

S'agissant de l'Après-Vente du véhicule, le Conseiller convie le client à se rendre dans l'espace bureau où il lui propose un café.

Le Conseiller Alpine appelle le technicien Alpine.



3

l'arrivée du technicien Alpine

Le technicien les rejoint dans l'espace bureau. Il est chargé d'expertiser les besoins d'entretien du véhicule.



4

le tour du véhicule

Le technicien invite le client à faire le tour du véhicule.



5

les formalités administratives

Client et technicien rejoignent le Conseiller. Le technicien récupère les clefs et se charge d'emmener le véhicule à l'atelier. Le Conseiller formalise le devis pour l'entretien du véhicule et le soumet à l'acceptation du client.

Pour revenir au sommaire général,
veuillez cliquer sur le bouton



le parcours Après-Vente

la vision du client - 2



6

la solution de mobilité

Le Conseiller Alpine propose une solution de mobilité au client. Le véhicule de courtoisie doit être au minimum de catégorie C.

Le client quitte le showroom, accompagné par le Conseiller de vente jusqu'au véhicule mis à disposition devant le showroom.



7

la restitution du véhicule de courtoisie

L'entretien achevé, le client est prévenu que son véhicule est prêt. Le Conseiller accueille le client devant le showroom, récupère les clés du véhicule de courtoisie et l'invite à le suivre à la table de confection. Il convie le technicien Alpine à les rejoindre.



8

la restitution du véhicule du client

Le technicien les rejoint à la table de confection. il explique au client les différents travaux effectués et prend congé.

le Conseiller Alpine remet au client les clés et les documents des prestations réalisées. il raccompagne le client à son véhicule garé devant le showroom. il invite le client à faire un tour de son véhicule avant de l'inviter à monter à bord.

Pour revenir au sommaire général,
veuillez cliquer sur le bouton



3

formats et règles d'implantation

Pour revenir au sommaire général,
veuillez cliquer sur le bouton



les différents formats

- le **format à 2 véhicules** est préconisé dans les showrooms de plus de 500 m².
- le **format à 1 véhicule** est une exception qui sera gérée au cas par cas lors de la phase APS d'implantation sur plans.

Sur dérogation de la Business Unit Alpine, le format à 1 véhicule, pourra être installé pour permettre une réduction de la zone jusqu'à l'arrivée du second véhicule de la gamme. Cette solution ne peut être que temporaire jusqu'à l'arrivée d'un nouveau modèle de la gamme et les pré-requis installation restent identiques.

- 1 Espace avec 2 véhicules
- 2 Espace avec 1 véhicule

1

2



l'Alpine Lighthouse



l'Alpine Lighthouse

description

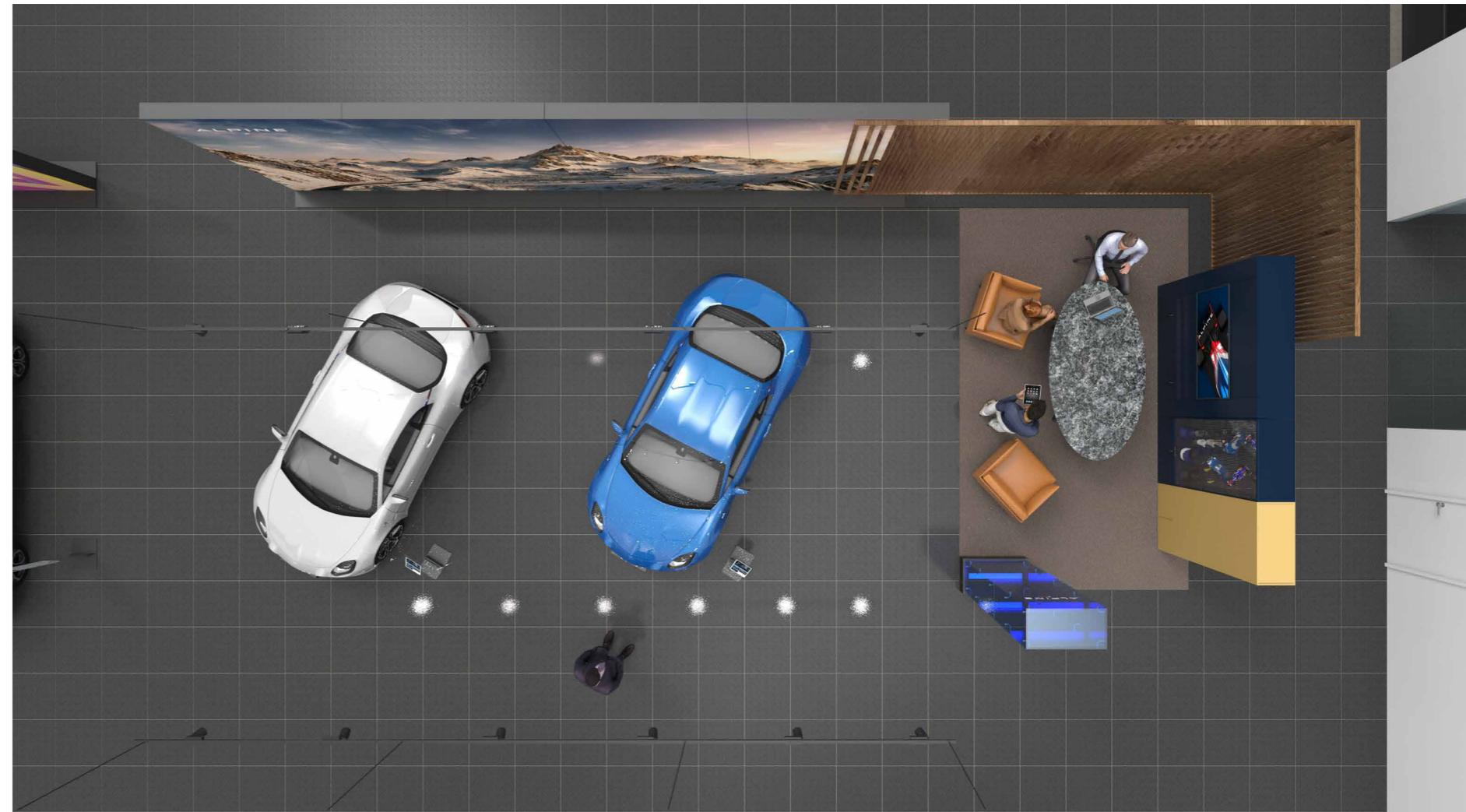
Principe

L'Alpine Lighthouse de 70 m² est le même pour tous les sites, quelles que soient leurs tailles.

Comment et où l'implanter ?

Cette zone s'implante de préférence en regard de la Renault Road sur un second plan, le premier plan étant occupé par les zones Actu.

Les véhicules sont orientés vers l'entrée du showroom.

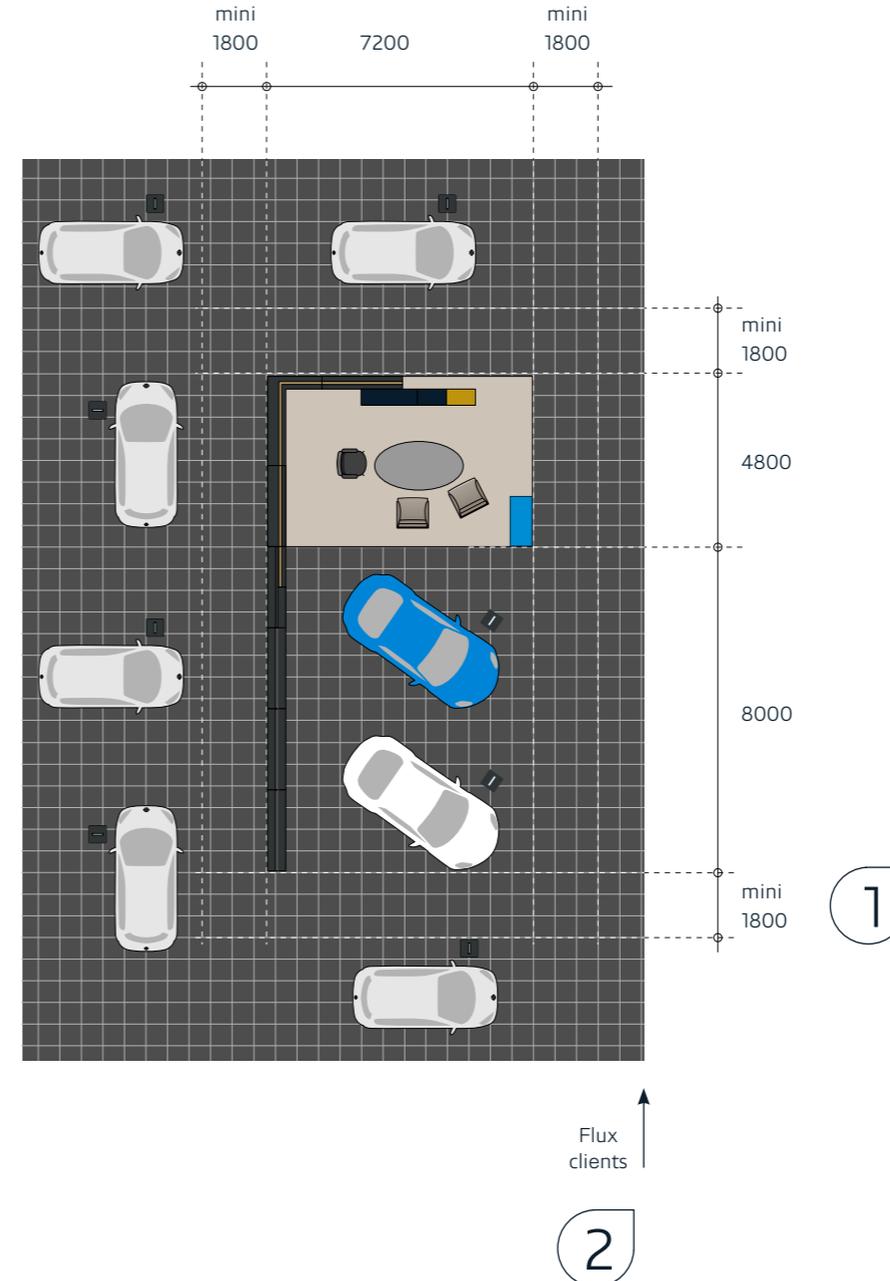


règles d'implantation

principe générique

Principes à observer

1. Il convient de maintenir à minima une distance libre de 1800 mm entre les bords de l'Alpine Lighthouse et les autres éléments du showroom. Cette distance contribue à mettre en valeur l'Alpine Lighthouse et à permettre une circulation autour de cet espace.
2. Les voitures sont orientées vers le flux clients et disposées avec un angle de 30°.

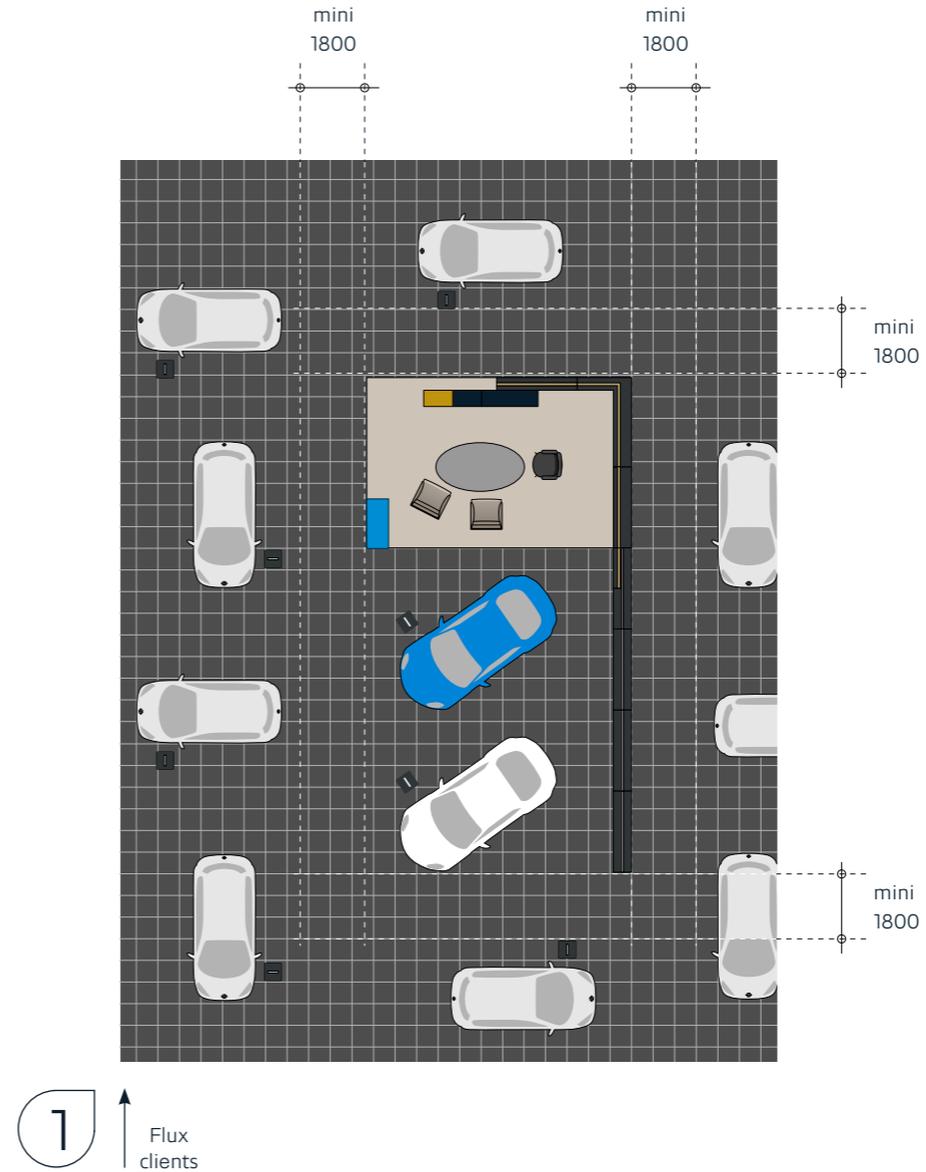


règles d'implantation

configuration inversée

Principe à observer

1. La configuration générale peut être inversée selon le flux clients. L'enjeu majeur consiste toujours à présenter l'avant des véhicules vers le flux client et à offrir une bonne visibilité de la fresque depuis l'entrée du showroom.

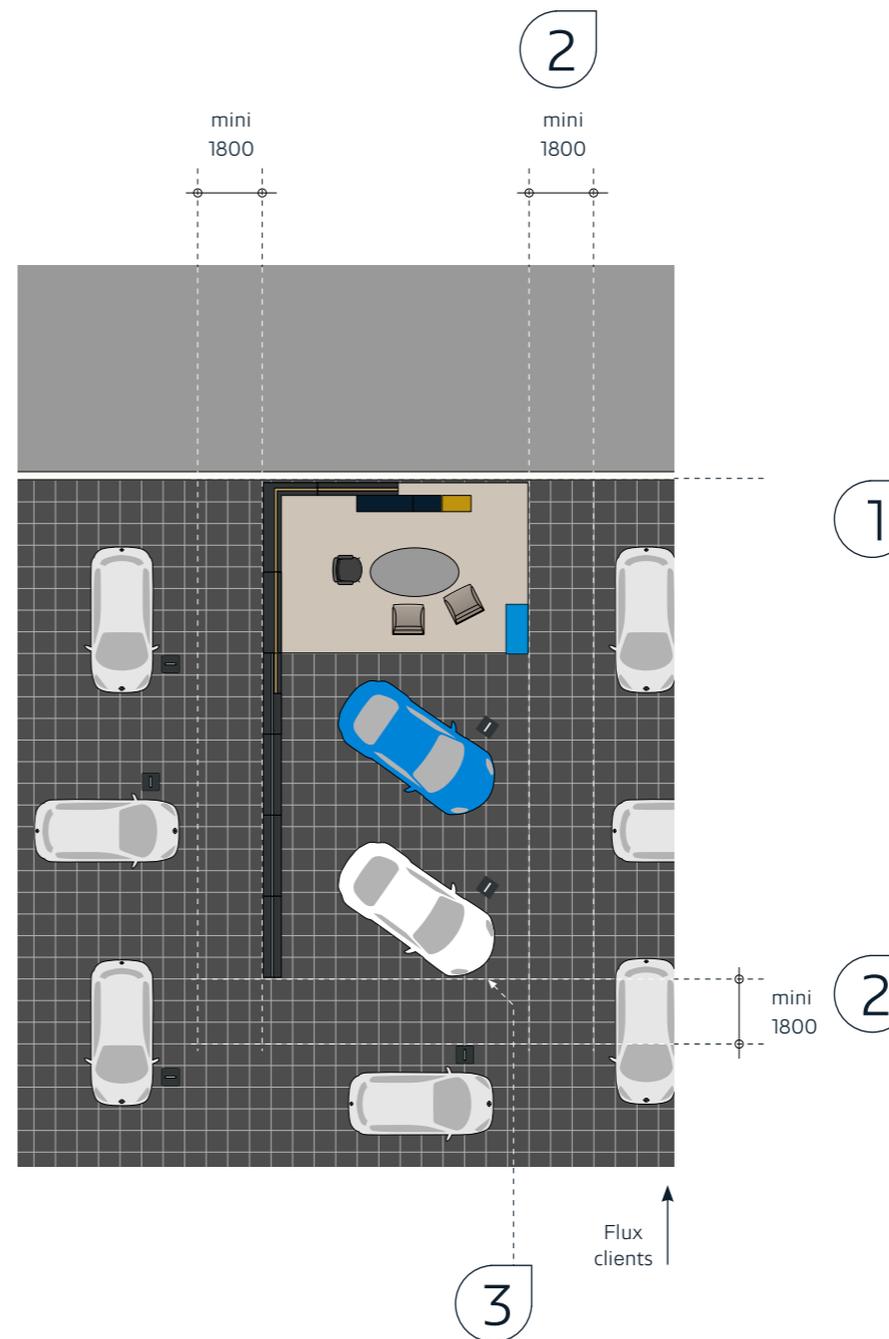


règles d'implantation

contre un mur du showroom

Principes à observer

1. L'Alpine Lighthouse est disposé contre le mur du fond du showroom.
2. Il convient de maintenir à minima une distance libre de 1800 mm entre les bords de l'Alpine Lighthouse et les autres éléments du showroom.
3. Les voitures sont orientées vers le flux clients et disposées avec un angle de 30°.

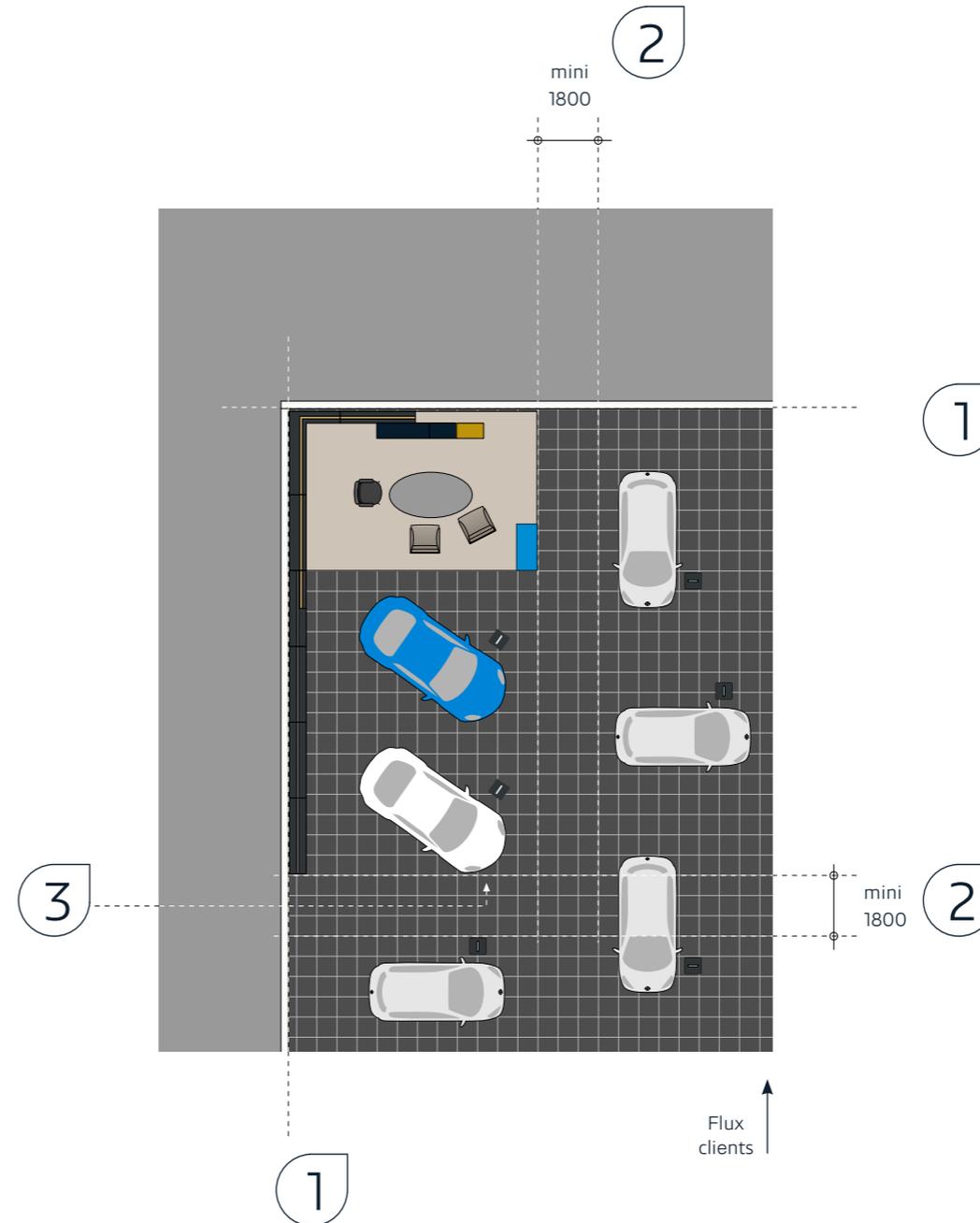


règles d'implantation

en angle dans le showroom

Principes à observer

1. L'Alpine Lighthouse est disposé dans un angle et des claustras sont positionnés au plus près des murs
2. Il convient de maintenir à minima une distance libre de 1800 mm entre les bords de l'Alpine Lighthouse et les autres éléments du showroom.
3. Les voitures sont orientées vers le flux clients et disposées avec un angle de 30°.

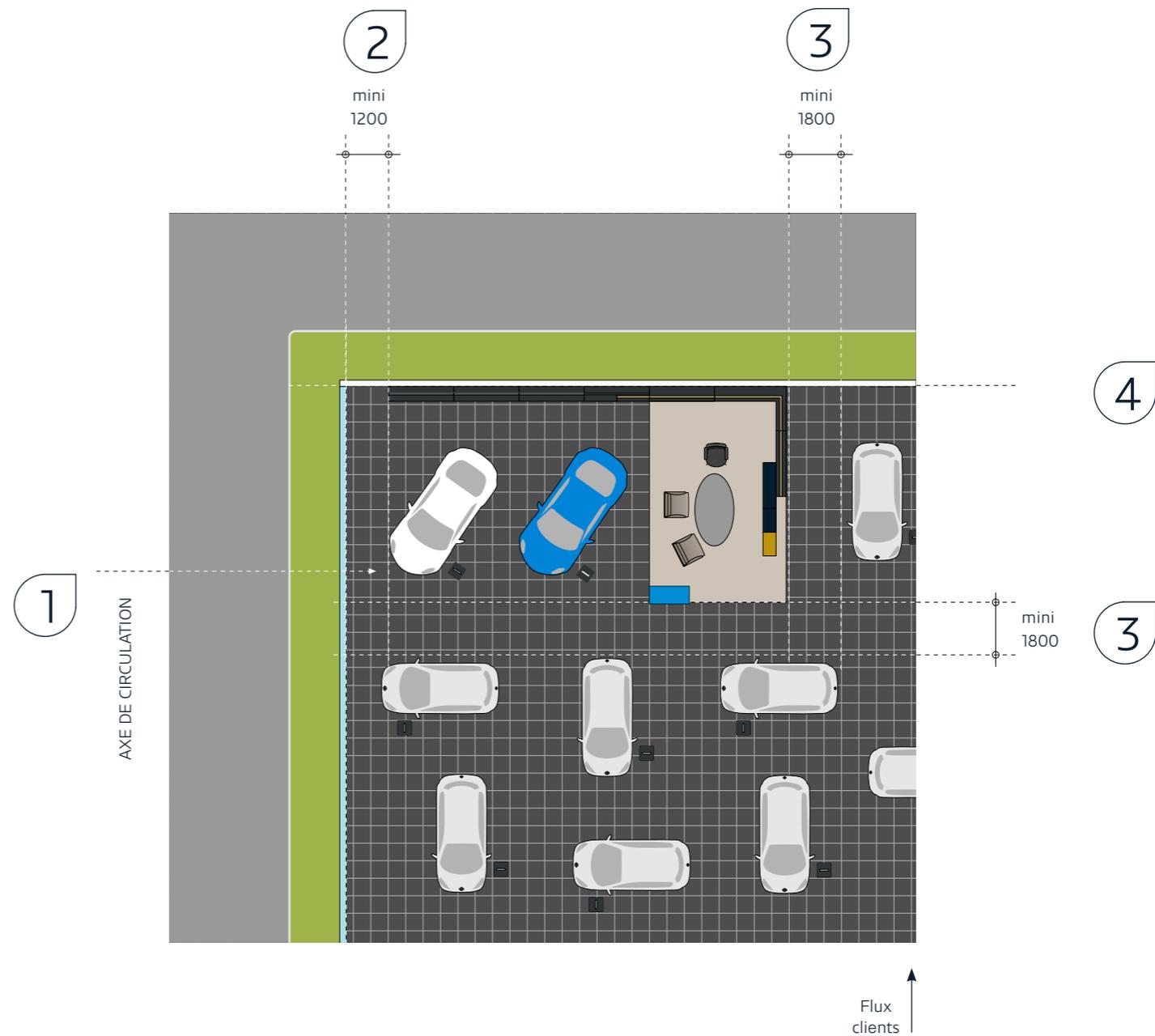


règles d'implantation

proche d'une vitrine

Principes à observer

1. Lorsque la vitrine offre une visibilité vers l'Alpine Lighthouse depuis l'extérieur, les voitures sont orientées vers la vitrine afin de créer un appel visuel fort. Elles sont disposées avec un angle de 30°.
2. L'Alpine Lighthouse est positionné à une distance minimale de 1200 mm de la vitrine afin de permettre une bonne circulation autour des véhicules.
3. Il convient de maintenir à minima une distance libre de 1800 mm entre les bords de l'Alpine Lighthouse et les autres éléments du showroom.
4. Les platines de la fresque et les claustras sont positionnés au plus près du mur auquel est adossé l'Alpine Lighthouse

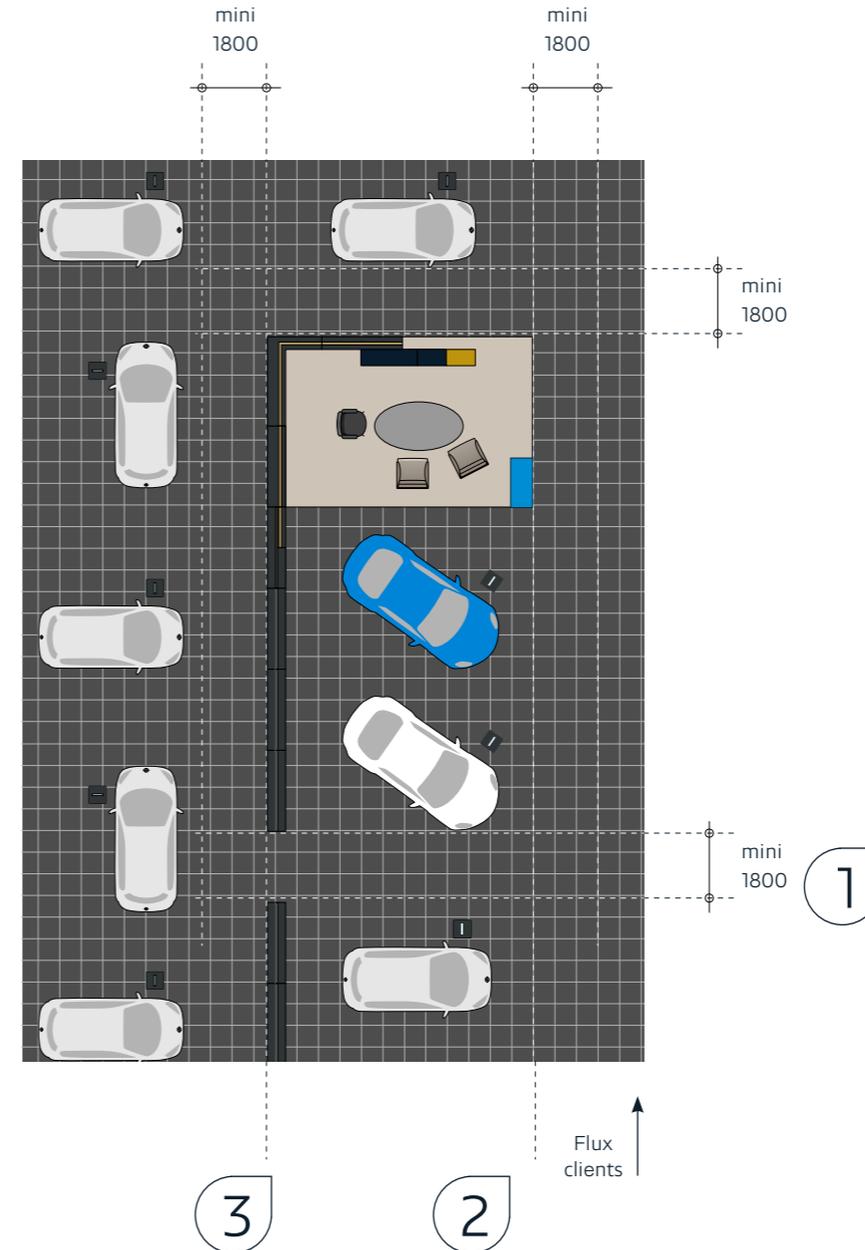


règles d'implantation

cohabitation avec une zone produits

Principes à observer

1. A minima, une distance de 1800 mm entre l'Alpine Lighthouse et la zone Produits sera maintenue afin de permettre une libre circulation entre ces espaces.
2. Le marquage au sol de la zone Produits sera aligné sur le bord avant de la moquette de l'espace de vente.
3. Les fresques et leurs platines seront alignées sur un même plan.



règles d'implantation

limites d'adaptation - 1

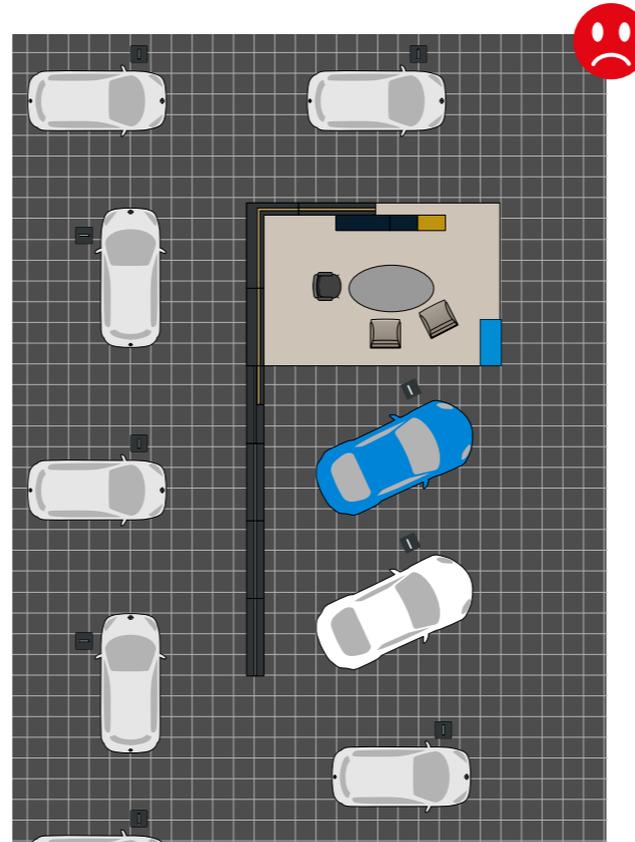
A éviter

1. Changement d'orientation des véhicules

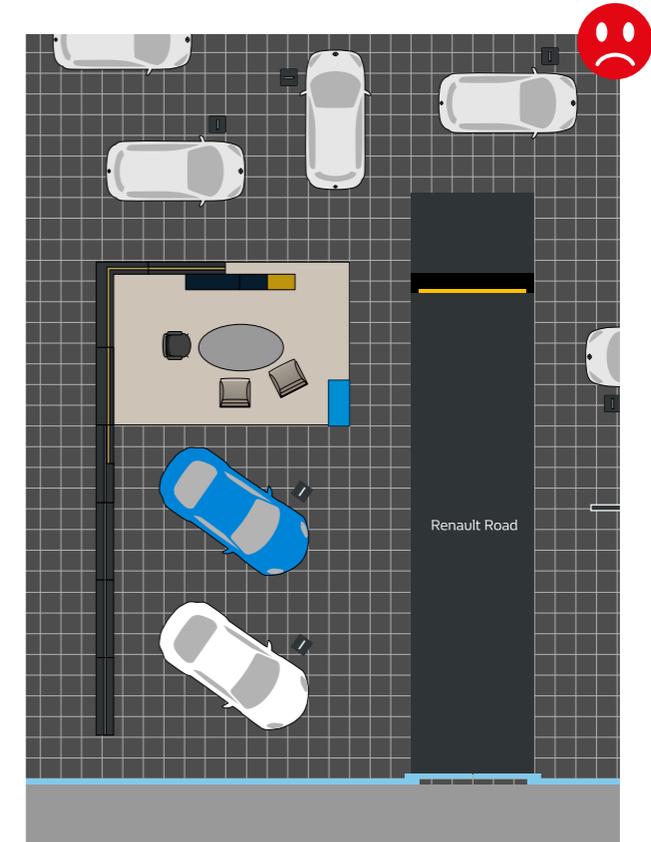
Les véhicules doivent toujours être orientés vers le flux client. Les clients doivent découvrir en premier les véhicules puis l'espace clients.

2. Implantation de l'Alpine Lighthouse en lieu et place des zones Actu

L'Alpine Lighthouse ne doit pas être implanté à la place des zones Actu, Nouvel-R et E-Tech.



1



2

règles d'implantation

limites d'adaptation - 2

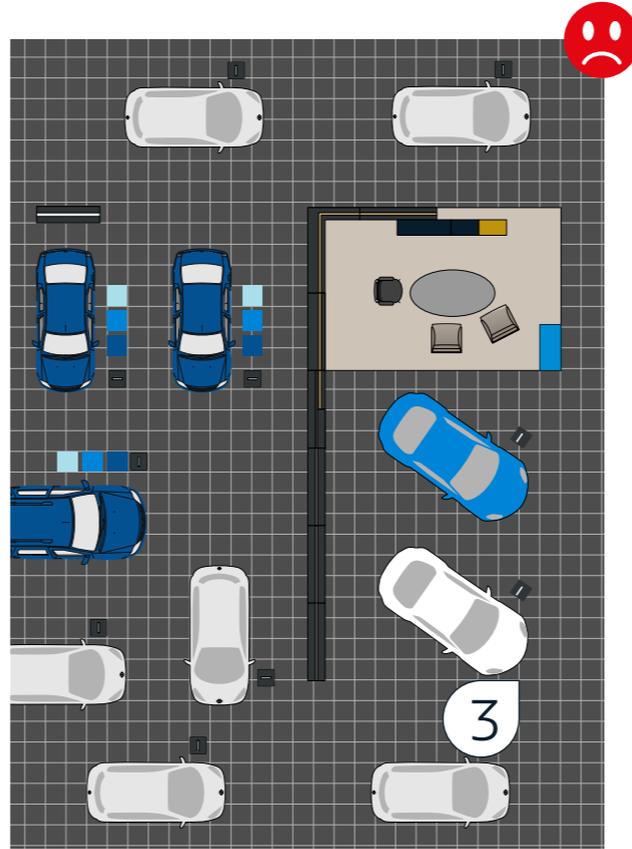
A éviter

3. Implantation proche d'un corner Dacia

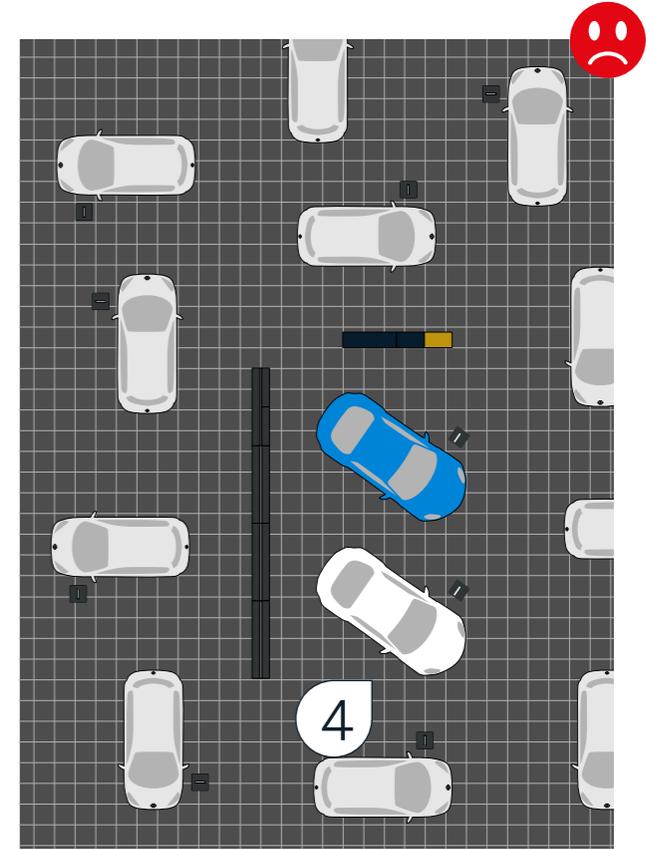
Ces 2 espaces doivent être séparés d'une distance minimale de 4 m.

4. Suppression de l'espace clients

Les composantes de l'Alpine Lighthouse ne peuvent pas être séparées ou voir leur ordre modifié.



3



4

4

les composantes extérieures

Pour revenir au sommaire général,
veuillez cliquer sur le bouton



les composantes extérieures d'Alpine Lighthouse

Ce chapitre présente différentes composantes extérieures visant à donner de la visibilité à la marque Alpine sur un site Renault Store.

Les éléments d'identification

La visibilité de la marque est un élément essentiel. L'exposition systématique d'un véhicule dans la zone Essai répond à cet enjeu.

La mise en évidence de ce véhicule repose sur une intégration maîtrisée dans le parking clients.

L'activité Après-Vente

L'activité Après-Vente Alpine est traitée dans un atelier Renault voire commun à plusieurs marques.

Une plaque murale Alpine, implantée à côté de la baie d'atelier, identifie l'activité Après-Vente.

les sites périurbains

les éléments d'identification

Principe

Devant le showroom, une zone est dédiée à la présentation d'un véhicule à l'essai. Un mini-totem identifie la présence de la marque Alpine.

Comment et où l'implanter ?

Cette zone s'implante de préférence proche de la porte d'entrée.

Elle est matérialisée par un marquage au sol de couleur blanche.

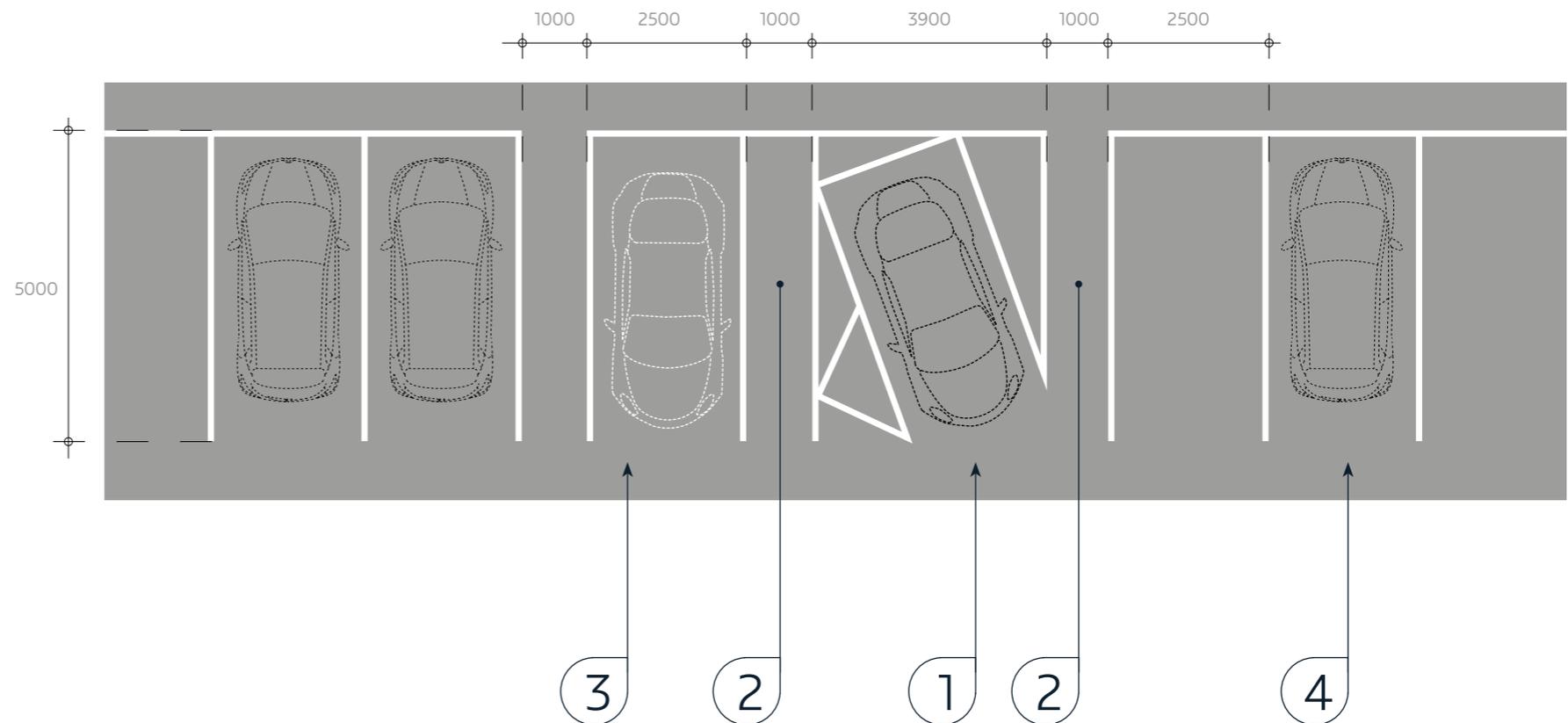


les parkings et l'exposition extérieure

préconisation générale

Règles

1. L'exposition extérieure est implantée à proximité de la porte d'entrée du showroom. Les marquages au sol spécifiques sont blancs.
2. Les places dédiées à la présentation des véhicules Alpine sont toujours mises en valeur par une neutralisation de 1000 mm de largeur des autres places de parking.
3. Un place de parking destinée à un véhicule d'essai Alpine est associée à l'espace de présentation. Sa largeur standard est de 2500 mm.
4. Les places de parking des clients sont matérialisées par des lignes blanches. Elles ont une largeur standard de 2500 mm.



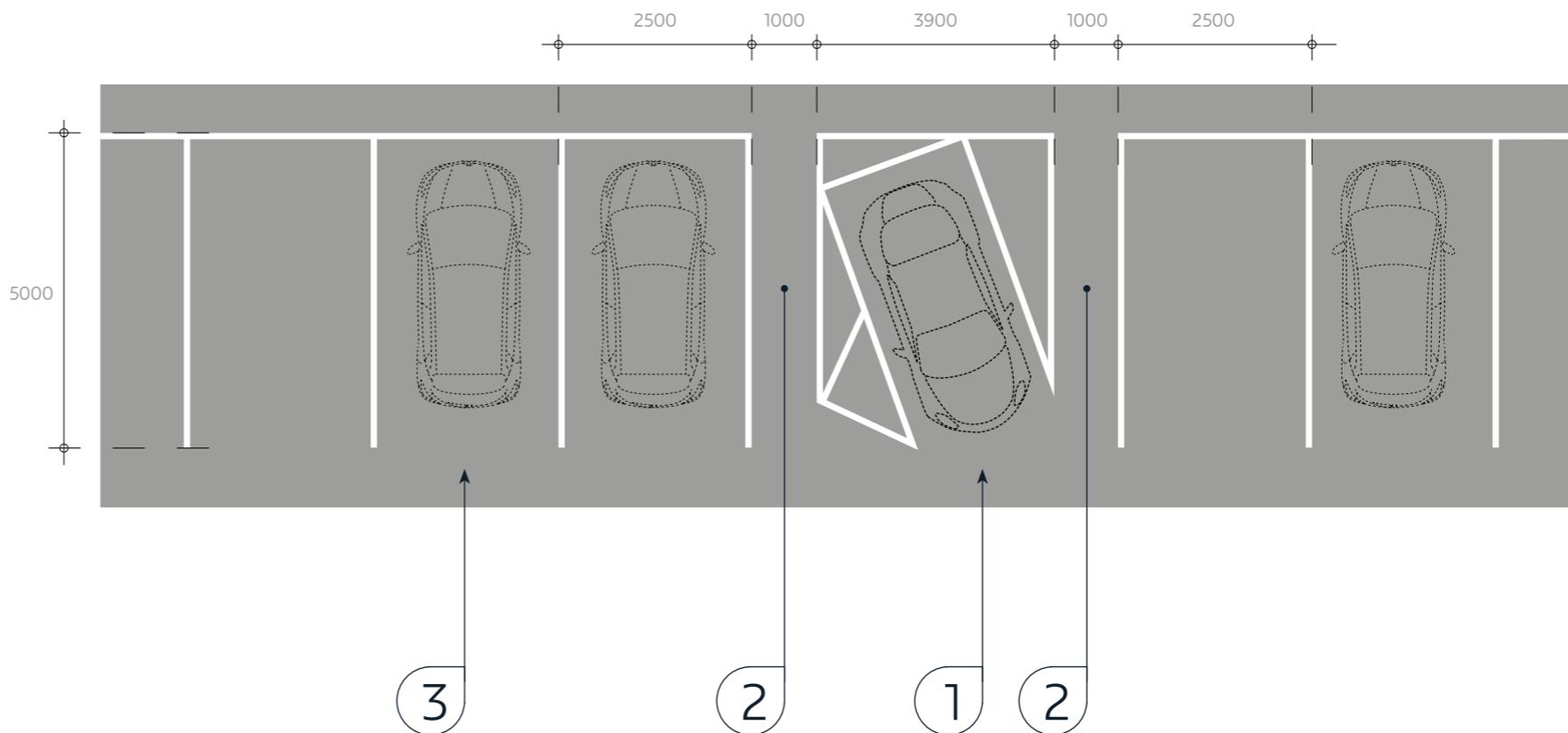
les parkings et l'exposition extérieure

solution dégradée

Règles

Dans le cas où le site ne disposerait pas d'un espace suffisant pour implanter la configuration générale présentée à la page précédente, il sera possible de n'implanter que la zone de présentation disposant de son marquage spécifique.

1. La zone de présentation du véhicule Alpine.
2. La neutralisation de 1000 mm de largeur des autres places de parking.
3. Les places de parking des clients de largeur standard de 2500 mm.



la borne signal de la zone Essai tracés

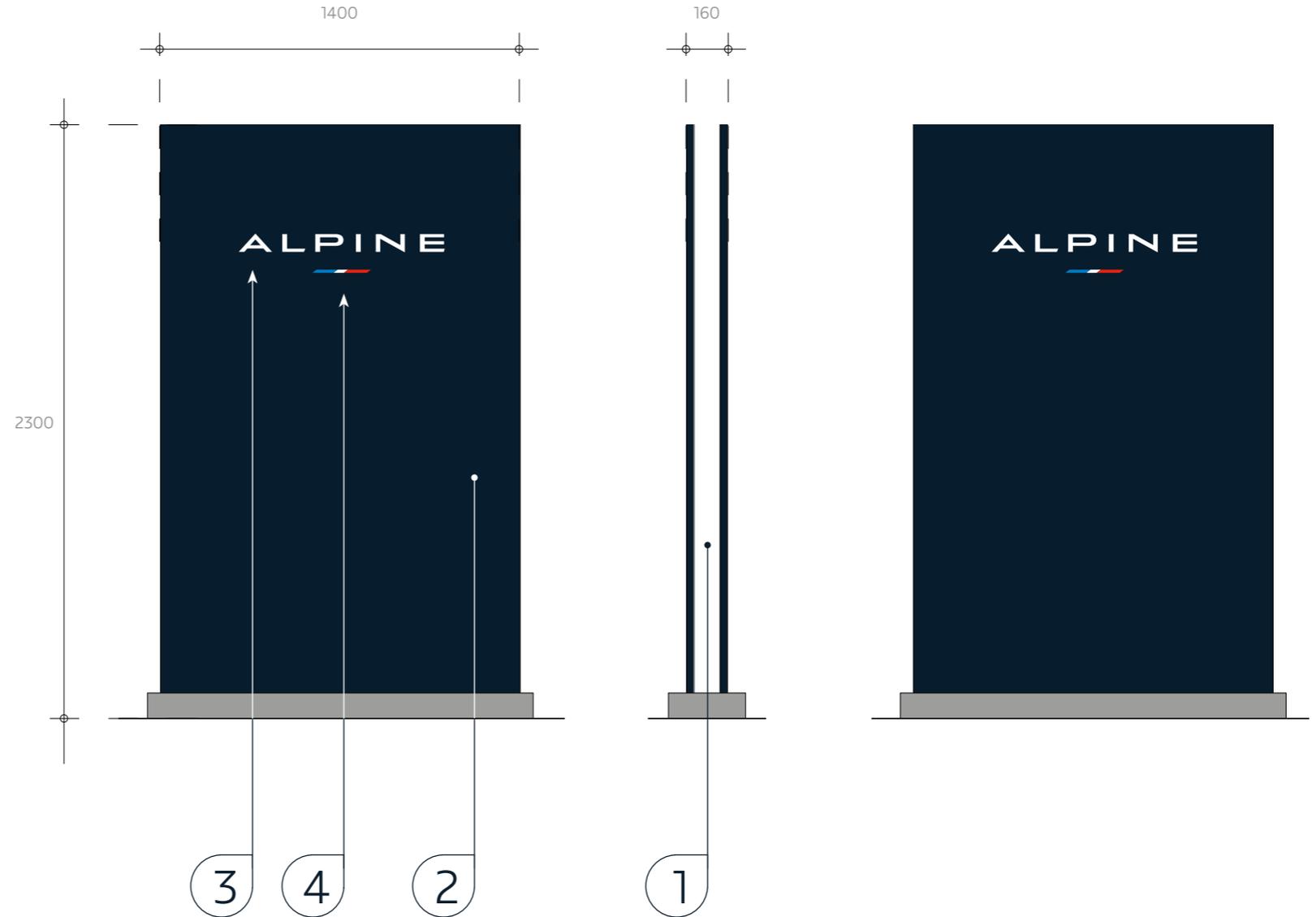
Présentation

L'identification de la marque Alpine est réalisée par une borne 2300 mm positionnée devant la zone Essai.

Cet élément est double face rétro-éclairé.

Légende

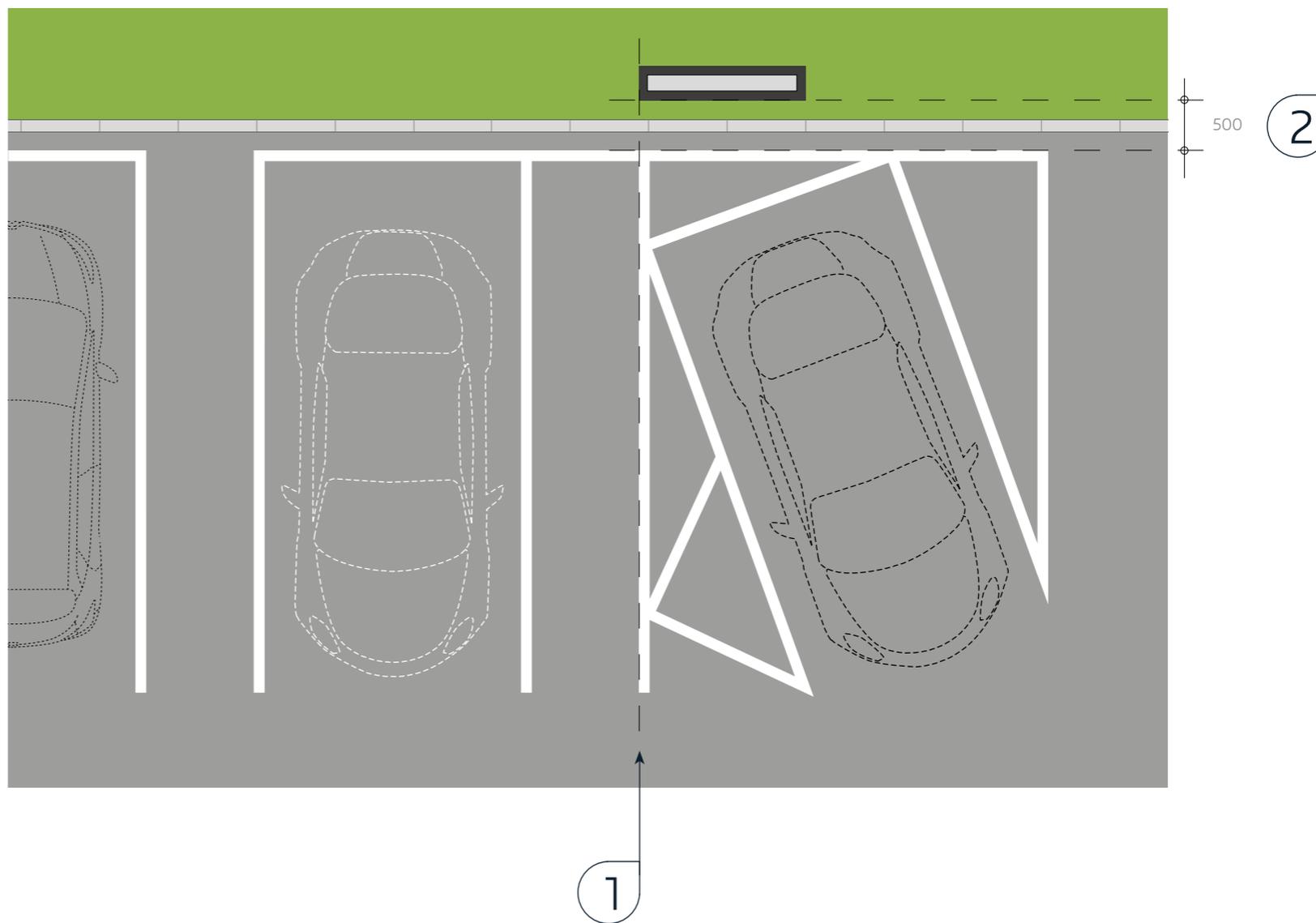
1. Chant blanc non diffusant
2. Face en aluminium laqué bleu Pantone 296 C.
3. Lettrage Alpine en blanc diffusant
4. Bande 3 couleurs diffusante



la borne signal de l'exposition extérieure implantation

Règles

1. Le totem est aligné sur la gauche du marquage de la zone d'exposition.
2. Le totem est positionné à 500 mm du marquage de la zone d'exposition.



l'activité Après-Vente

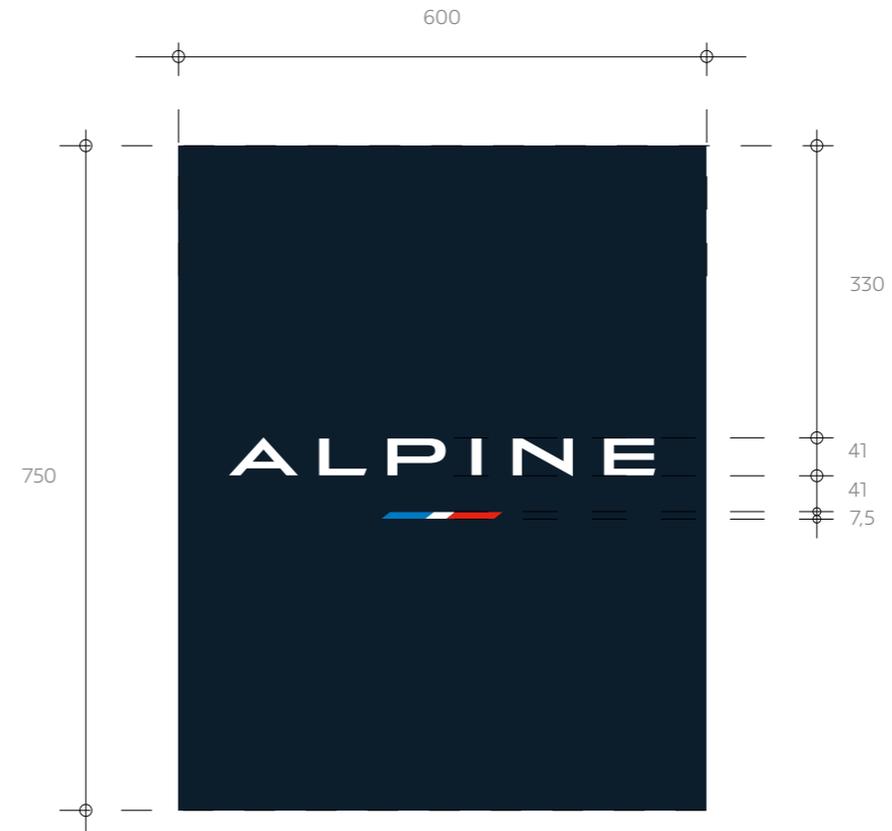
tracés de la plaque murale

Principe

La plaque Alpine identifie la présence de l'activité Après-Vente sur les façades Service des Renault Store.

Légende

1. Vue de face



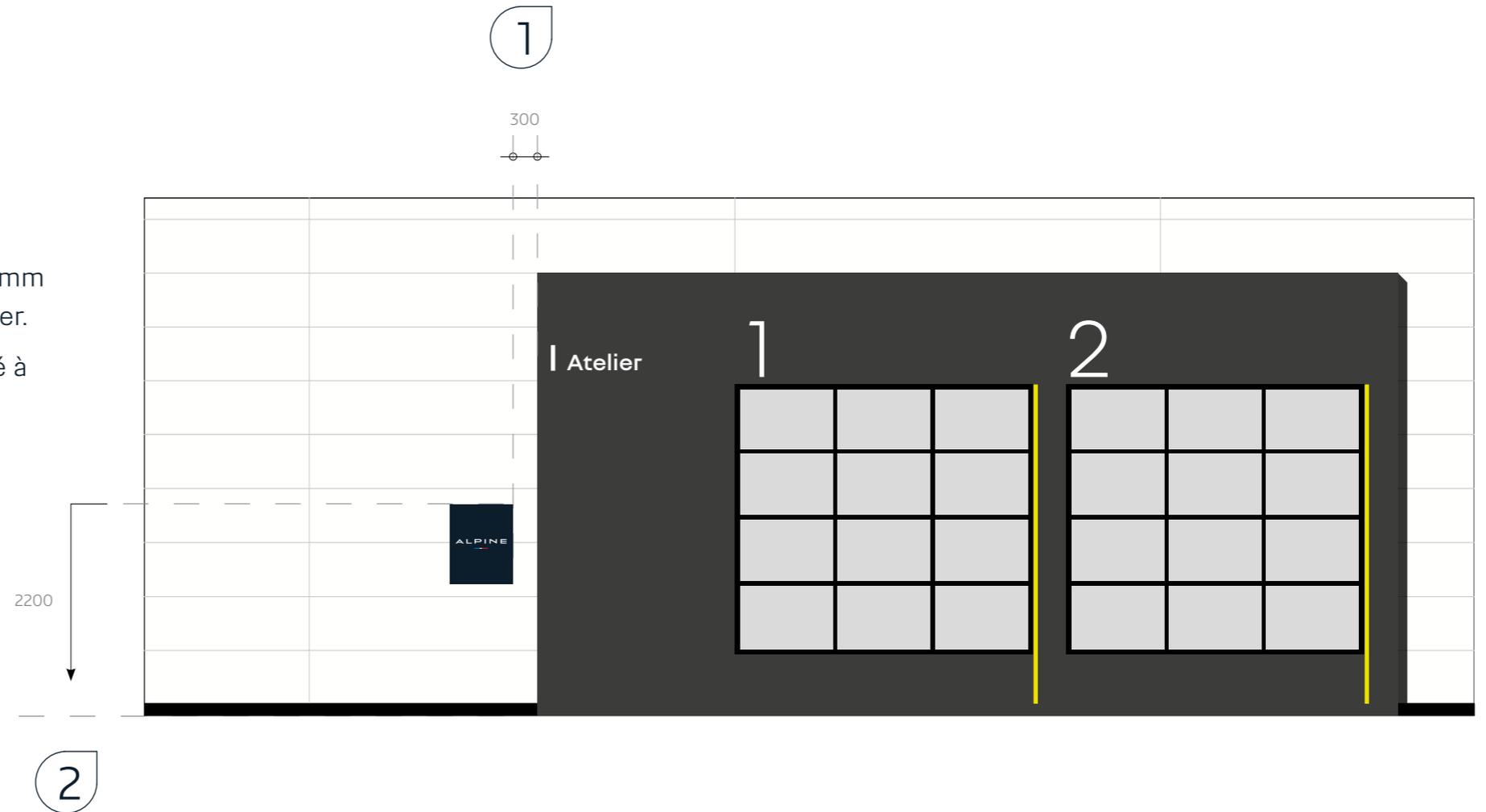
1

l'activité Après-Vente

implantation de la plaque murale

Règles à observer

1. La plaque Alpine est positionnée à 300 mm du bord de l'habillage de la porte d'atelier.
2. Le haut de la plaque Alpine est implanté à 2200 mm du sol.



5

les composantes intérieures

Pour revenir au sommaire général,
veuillez cliquer sur le bouton



les composantes intérieures de l'Alpine Lighthouse

Ce chapitre présente différentes composantes constitutives de l'Alpine Lighthouse intégré dans un showroom Renault Store

La présentation des véhicules

L'Alpine Lighthouse permet de présenter 2 véhicules dans un espace dédié au sein d'un showroom Renault Store.

Une fresque met en valeur les véhicules en créant un fort appel visuel.

L'éclairage accentue les reflets des carrosseries et renforce la visibilité de la fresque.

L'espace client

A côté des véhicules, un mobilier composé de fauteuils et d'une table permet d'accueillir les clients Alpine dans cet espace dédié.

Un meuble permet la configuration des véhicules et la présentation des échantillons de carrosserie.

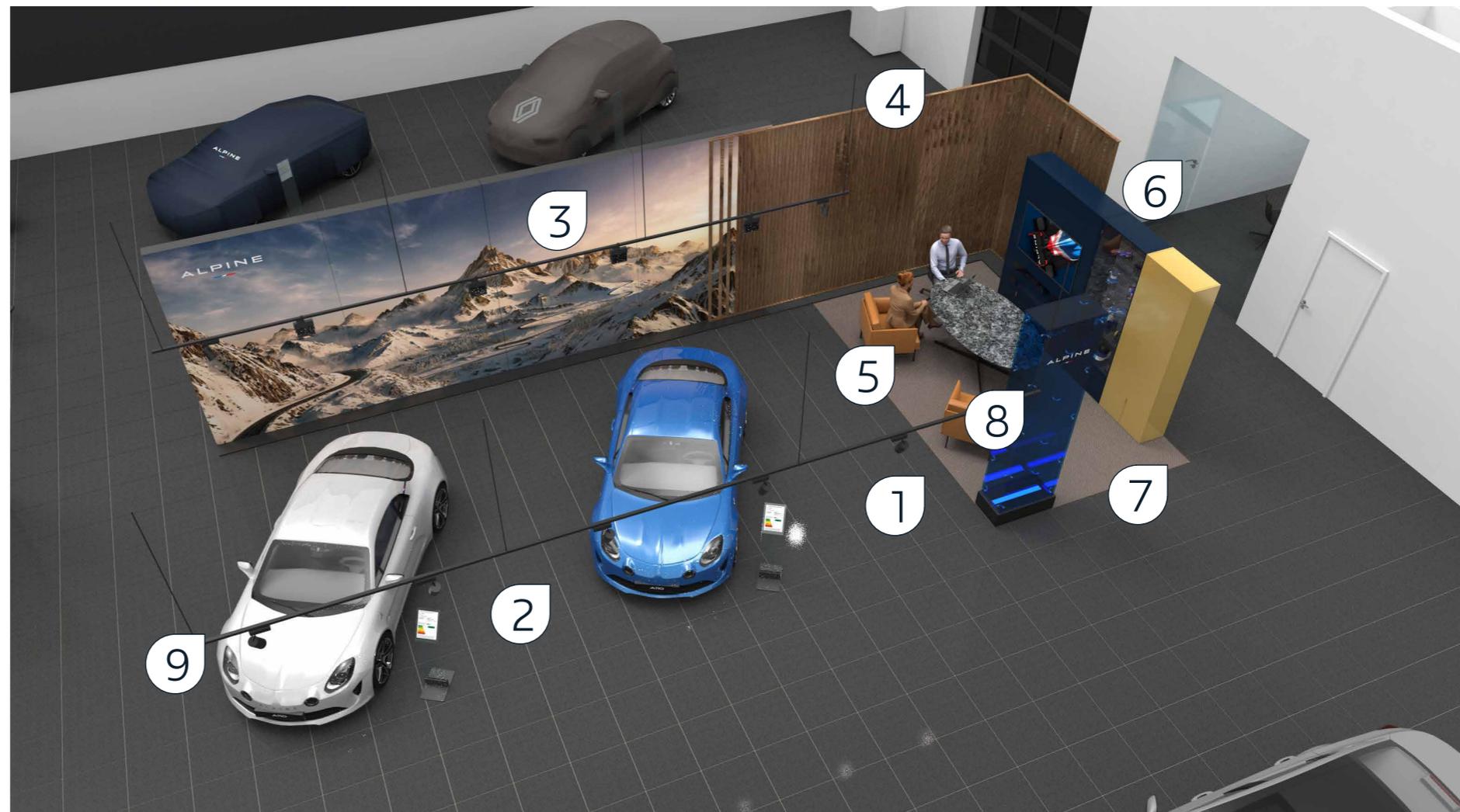
Une vitrine intégrée à ce meuble met en avant les objets dérivés de la marque Alpine.

l'Alpine Lighthouse

organisation générale

les composantes

1. Espace clients
2. Espace Produits
3. Fresque
4. Clastra
5. Espace d'accueil
6. Meuble de configuration et présentation des objets dérivés
7. Moquette de l'espace clients
8. Totem éclairé
9. Eclairage (existant, si conforme aux préconisations)



la fresque

La fresque met en valeur les véhicules exposés.

Comment et où l'implanter ?

La fresque est positionnée derrière les véhicules de manière perpendiculaire au flux client.

Détails techniques

Cadre en aluminium laqué gris foncé monté sur platines.

Format : H. 3000 x L. 8000 mm.

Toile tendue imprimée au recto. Toile tendue bleu nuit au verso.



le dos de la fresque

Principe

Lorsque l'Alpine Lighthouse est implanté en îlot dans le showroom, la fresque permet de séparer cette zone des autres espaces dont l'Espace Livraison par exemple.

Le dos de la fresque est une signature Alpine sur un fond nuit uniforme.

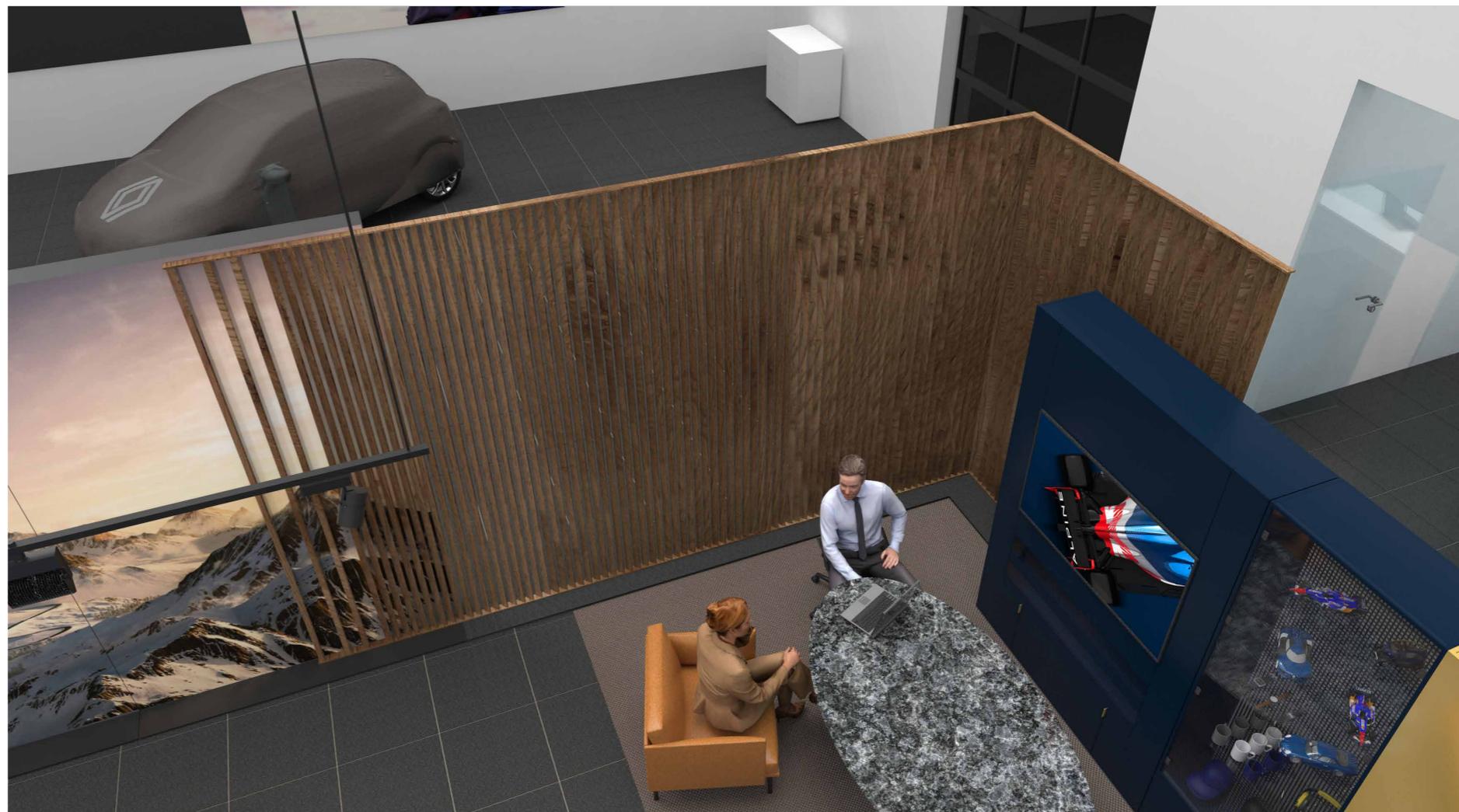


le claustra

Le claustra relie l'espace de présentation produits à l'espace clients. Il contribue à créer un espace intime tout en offrant une perméabilité visuelle.

Comment et où l'implanter ?

Le claustra s'implante dans l'angle de l'Alpine Lighthouse. Une partie recouvre partiellement la fresque.



le mobilier de l'espace d'accueil

le mobilier d'accueil se compose d'une table, de deux fauteuils à l'usage des clients et d'une chaise, le tout disposé sur une moquette beige.

Comment et où l'implanter ?

Les fauteuils des clients sont disposés face au mobilier de configuration.

La chaise du Conseiller est positionnée de telle sorte que celui-ci puisse voir l'entrée des clients dans le showroom.

- 1 la table
- 2 le fauteuil du client
- 3 la chaise du Conseiller
- 4 la moquette

1	2
---	---

3	4
---	---



le meuble de configuration et la vitrine des objets dérivés

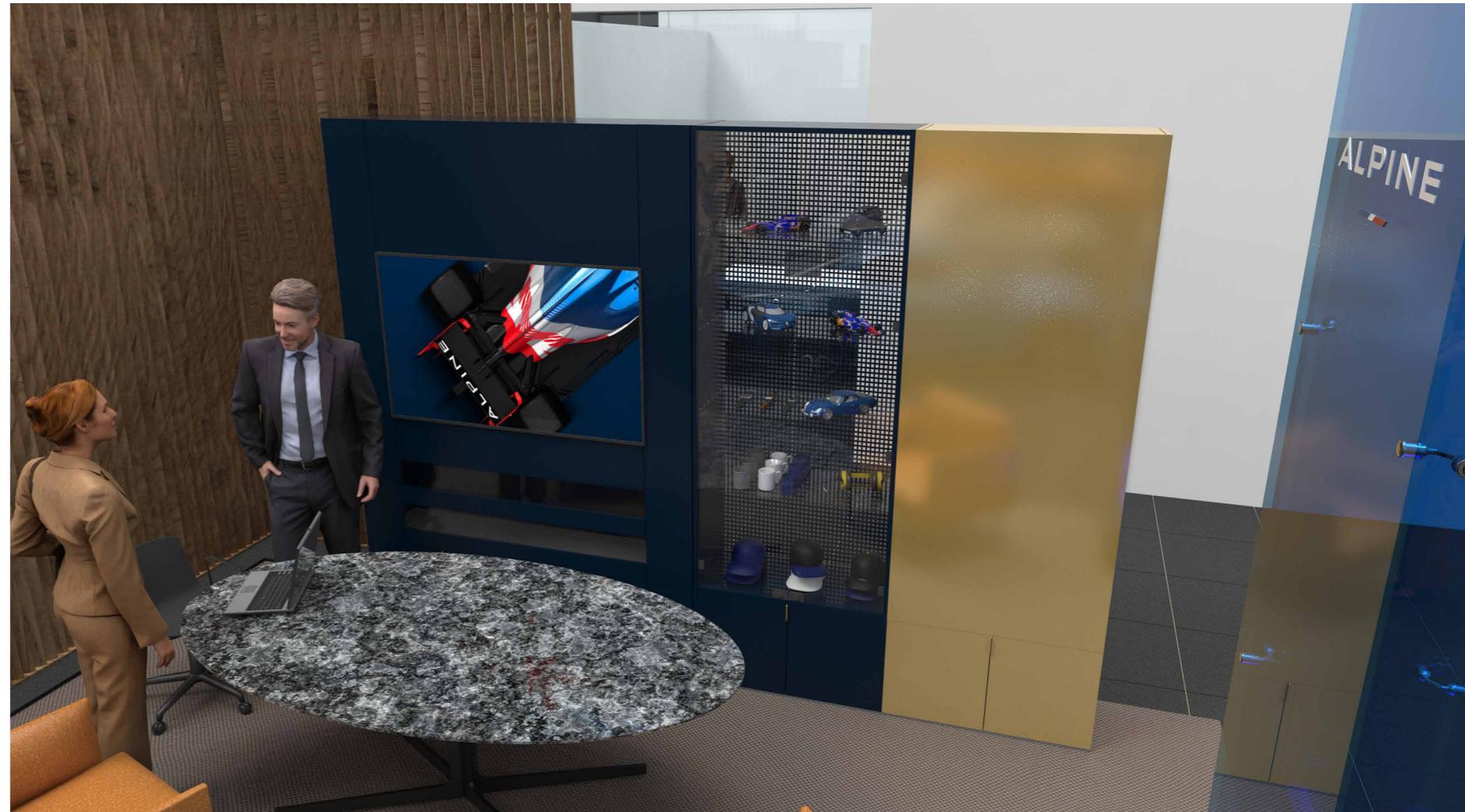
Ce mobilier permet au Conseiller de présenter les différentes configurations des véhicules.

Sur la partie droite, une vitrine présente les objets dérivés de la marque.

Une réserve permet de ranger les documents commerciaux.

Comment et où l'implanter ?

Ce meuble s'implante perpendiculairement à la fresque en jonction avec le retour du claustra.



le totem

Le totem en verre est un élément d'appel. Il permet d'attirer le client vers l'espace Alpine à l'image d'un phare (lighthouse).

Sa conception en verre bleu transparent le rend à la fois repérable et discret sans occulter la zone.

Un éclairage dans son socle permet d'animer l'espace en le valorisant.

Comment et où l'implanter ?

Il délimite l'espace Alpine Lighthouse. Il est disposé sur l'angle du tapis entre les véhicules et le meuble de configuration.



l'éclairage

L'éclairage met en valeur la carrosserie des véhicules exposés ainsi que la fresque. Il contribue à créer une ambiance chaleureuse à l'espace clients.

Comment l'implanter ?

L'éclairage se compose de spots orientables alimentés par des rails implantés au plafond du showroom. Cet éclairage doit respecter les valeurs moyennes suivantes :

- 800 Lux sur les véhicules,
- 400 Lux sur la table.

Nota

Dans le cas de la transformation d'une zone Produits, il conviendra de procéder à un nouveau réglage des projecteurs et le cas échéant de compléter les éléments en place.



le présentoir prix

Le présentoir intègre la fiche descriptive du véhicule avec la mention des options de configuration associées au prix de vente (illustration non contractuelle).

Comment et où l'implanter ?

Le présentoir prix est toujours positionné proche de la roue avant gauche du véhicule (dans le cas d'une conduite à gauche). Il ne doit pas gêner l'ouverture de la porte.



6

le process de déploiement

Pour revenir au sommaire général,
veuillez cliquer sur le bouton



Les rôles des intervenants

Le tableau ci-contre présente la répartition des responsabilités des intervenants selon les différentes phases d'un projet d'implantation.

	Business Unit Alpine	Direction Réseau Renault Group	Fournisseurs	Le concessionnaire et son architecte
Choix du site d'implantation	●			●
Validation de l'Alpine Lighthouse	●	●		●
Visite technique et cahier des charges techniques d'installation	●	●	●	●
Fabrication et fourniture des composantes standardisées			●	
Travaux de préparation sur site			●	●
Installation des composantes sur site			●	●

● Validation
 ● Responsabilité

Qui fait quoi ?

Le tableau ci-contre présente les différentes composantes et la répartition des responsabilités des intervenants en terme de fourniture et d'installation.

	Le concessionnaire et son architecte	Fournisseurs
Travaux préparatoires		
- Passage de l'alimentation extérieure	●	
- Réalisation du massif béton du totem	●	
- Préparation et nettoyage des surfaces en enrobé	●	
- Libération de la surface dédiée à l'espace	●	
- Passage des alimentations dans le showroom	●	
- Mise à jour de l'éclairage existant	●	
- Dégagement de l'accès pour l'installation	●	
Composantes extérieures		
- Installation de la borne signal		●
- Neutralisation des marquages des places de parking	●	
- Marquage au sol de la zone d'exposition Alpine	●	
- Installation de la plaque Alpine Service		●
Composantes intérieures		
- Fresque		●
- Claustra		●
- Totem en verre		●
- Moquette de l'Espace clients		●
- Mobilier du Conseiller Alpine (table et fauteuils)		●
- Mobilier de configuration et vitrine objets dérivés		●
- Réglage de l'éclairage sur la fresque et les véhicules		●
- Présentoir prix		●
- Installation Matériel IT		●
- Commande des plateaux d'échantillons (via Carouge)		●
- Commande du merchandising (via Alpine)	●	

Processus général

Le tableau ci-contre présente les grandes phases du processus type d'implantation d'un Alpine Lighthouse dans un showroom Renault Store.

Description des étapes pour l'installation

- Les démarches administratives sont gérées par le Concessionnaire et son Architecte.
- Dès le site sélectionné, les fournisseurs du réseau Alpine prennent contact avec le Concessionnaire pour organiser une visite technique.
- Les fournisseurs du réseau Alpine communiquent le CCTP (Cahier des Clauses Techniques Particulières) qui définit les conditions techniques à mettre en place pour l'installation de l'Alpine Lighthouse : arrivées électriques intérieures et extérieures, éclairage.
- Les fournisseurs du réseau Alpine envoient le Bon de Commande et un planning prévisionnel. A réception de l'acompte, la production est lancée.
- La coordination des travaux préliminaires est gérée par le Concessionnaire avec le support des fournisseurs du réseau Alpine (Back-Office).
- L'installation de l'Alpine Lighthouse est gérée par les fournisseurs du réseau Alpine (intérieur et extérieur).
- Les fournisseurs du réseau Alpine facturent directement le Concessionnaire pour leurs prestations.
- Un PV documenté des éventuelles réserves doit être établi à chaque livraison et lors de l'installation de l'Alpine Lighthouse.