GUIDE D’APPLICATION
CONCEPT RETAIL INTÉRIEUR DU RÉSEAU PRIMAIRE
CONCEPT GÉNÉRAL

CONFIDENTIAL DOCUMENT - C3

Édition V4.2 JUIN 2026

INTRODUCTION

OBJECTIF DU DOCUMENT

Ce Guide d'Application est un document dont le but est d'expliquer le nouveau concept d'aménagement intérieur des espaces de vente Dacia. Il donne le sens général de la démarche et apporte une vue d'ensemble des différents éléments qui en font partie. Il indique le rôle de chaque zone et de chaque élément dans le parcours client.

C'est un document complémentaire au Guide Technique, qui fournit, quant à lui, l'ensemble des informations techniques nécessaires pour implanter correctement dans chaque site le nouveau concept d'aménagement intérieur de Dacia.

ATTENTION

Aucun autre élément que ceux présentés ci-après dans le document ne doit être ajouté.

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

SOMMAIRE

1 Généralités p 04

1.1 Concept retail p 05
1.2 Vue du site type p 19

2 Les composants p 23

2.1 Vue d'ensemble de la totalité des composants p 24
2.1.1 Les composants par formats p 25

2.2 Signalétique de marque p 26
2.2.1 Mur de marque p 28
2.2.2 Panneau Dacia p 40

2.3 Bienvenue p 42
2.3.1 Sofa p 44
2.3.2 Trolley p 47

2.4 Découvrir p 48
2.4.1 Présentation véhicule p 50
2.4.2 Panneau paysage p 52
2.4.3 Totem prix p 55
2.4.4 Totem USP p 57

2.5 Acheter p 58
2.5.1 Bureau de vente p 60
2.5.2 Vitrine accessoires p 69
2.5.3 Meuble merchandising p 76

2.6 Animer p 80
2..6.1 Totem PLV p 82
2..6.2 Housse de voiture pour la livraison p 84

2.7 Entretenir p 85
2..7.1 Comptoir après-vente p 87

2.8 Architecture p 93
2.8.1 Cloisons autoportantes p 95
2.8.2 Dacia fresco p 96
2.8.3 Revêtement de sol p 97
2.8.4 Eclairage p 100

3 Implantation par format p 103

3.1 Caractéristiques générales des différents formats p 102

4 Format Mini p 103

4.1 Présentation p 104
4.1.1 Composants / implantation générale p 105

5 Format Core p 108

5.1 Présentation p 109
5.1.1 Composants / implantation générale p 110
5.1.2 Cas spécifiques p 113

6 Format Maxi p 117

6.1 Présentation p 118
6.1.1 Composants / implantation générale p 119

7 Dacia ShARP p 123

7.1 Imaginer une concession p 124
7.1.1 Fonctionnalités & Utilisation p 125

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

1 GÉNÉRALITÉS

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

1.1 CONCEPT RETAIL

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

LE NOUVEAU CONCEPT D'AMÉNAGEMENT INTÉRIEUR DE DACIA

L'identité de marque Dacia a changé en 2021. Elle est devenue plus contemporaine, plus affirmée, plus en contact avec la nature, sans renoncer à ses valeurs de simplicité et de robustesse.

Adoptée sur les supports de communication en 2021 et sur l'ensemble de notre gamme produit dans la 2ème partie de 2022, la nouvelle identité de marque arrive désormais également en concessions. La signalétique extérieure et le nouvel aménagement intérieur des concessions évoluent pour accompagner ce changement majeur.

Le nouveau concept d'aménagement intérieur des concessions Dacia a été conçu pour être :

01 **ESSENTIEL & COOL**

Ce concept d'aménagement va à l'essentiel, pour garantir un parcours Dacia complet, simple et clair, avec un maillage entre les points de contact physiques et digitaux, pour faciliter la vie du client. Il propose une expérience distinctive et valorisante.

02 **ROBUST & OUTDOOR**

Le concept a été conçu pour répondre aux besoins et usages d'une concession automobile et durer dans le temps. Il exprime le lien avec la nature, à travers des visuels immersifs, qui permettent de présenter les voitures dans des environnements réels.

03 **ECO-SMART**

C'est un concept éco-conçu. Frugal et respectueux de l'environnement autant que possible il utilise un nombre d'éléments limité et des matériaux responsables (recyclés et/ou recyclables). Flexible, il s'adapte à différents espaces et dans le temps.

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

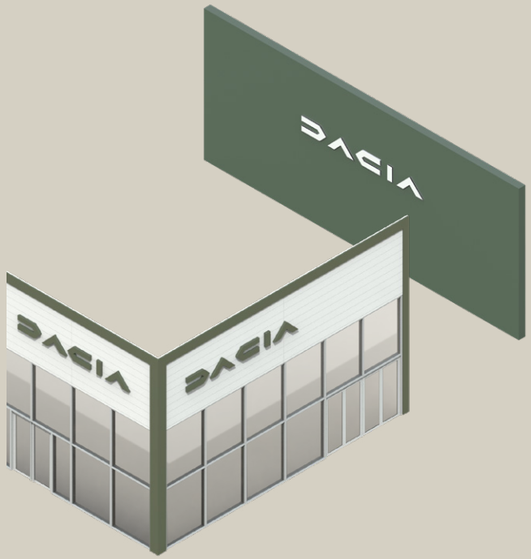
Essentiel & Cool

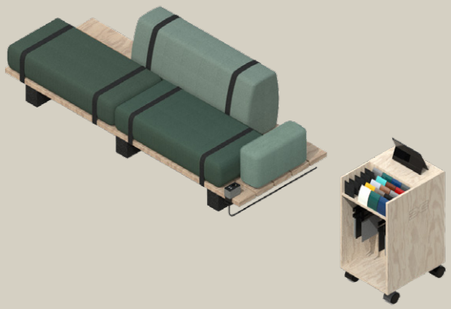
Un parcours client complet, où chaque élément a un rôle à jouer

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

1.1 CONCEPT RETAIL | ESSENTIEL & COOL

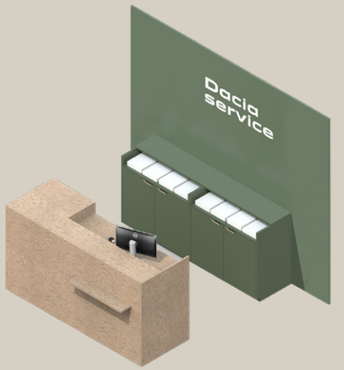
LES COMPOSANTS ONT ÉTÉ DEVELOPPÉS POUR SUIVRE UNE EXPÉRIENCE CLIENT SIMPLE ET CLAIRE







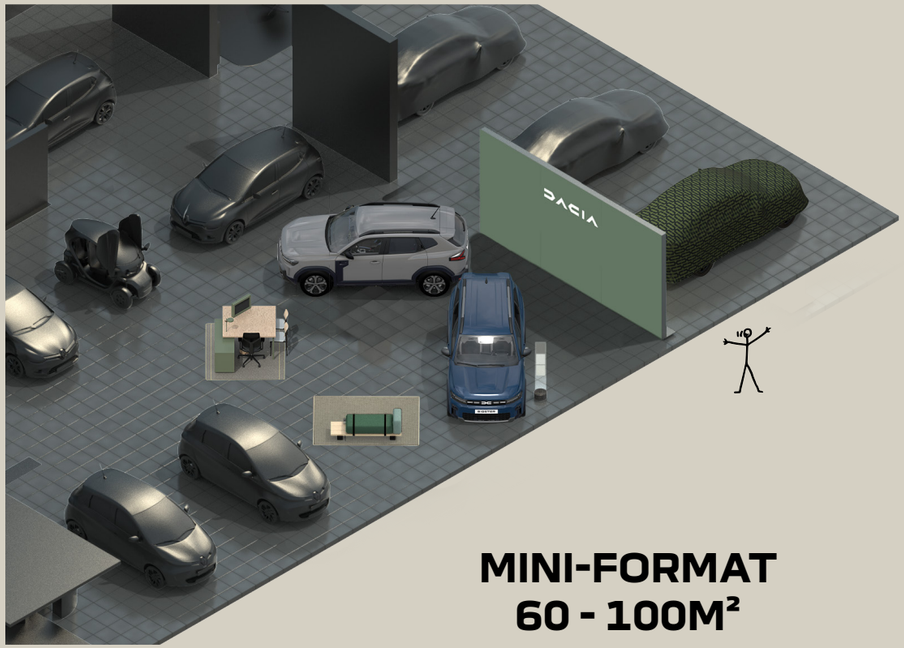




BIENVENUE > **DÉCOUVRIR & ESSAYER** > **ACHETER** > **UTILISER**

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

UNE BOÎTE À OUTILS COMPOSÉE D'UN NOMBRE LIMITÉ D'ÉLÉMENTS OBLIGATOIRES ET D'ÉLÉMENTS OPTIONNELS, POUR S'ADAPTER À TOUS LES SITES ET DANS TOUS LES MARCHÉS.



MINI-FORMAT
60 - 100M²



CORE-FORMAT
< 200M²



MAXI-FORMAT
> 200M²

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

1.1 CONCEPT RETAIL | ESSENTIEL & COOL

DES OUTILS NUMÉRIQUES UTILES, DIMENSIONNÉS AU JUSTE NÉCESSAIRE PARTAGÉS ENTRE LES CLIENTS ET LES CONSEILLERS DE VENTE, POUR RENDRE L'EXPÉRIENCE CLIENT SIMPLE ET AGRÉABLE.







DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

Robust & Outdoor

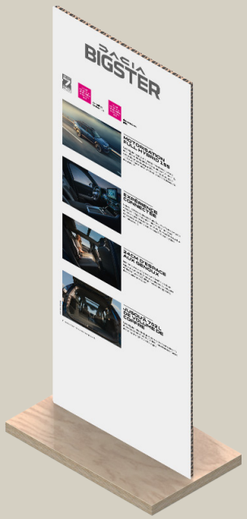
Efface les limites
entre l'intérieur
et l'extérieur

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

UN CONCEPT À L'IMAGE DE LA MARQUE : ROBUSTE ET BIEN PENSÉ, CHALEUREUX ET PROCHE DE LA NATURE.



UNE VUE SUR L'EXTÉRIEUR



AU-DELÀ DES VOITURES, UNE MISE EN AVANT DES USAGES, DE L'EXPÉRIENCE OUTDOOR



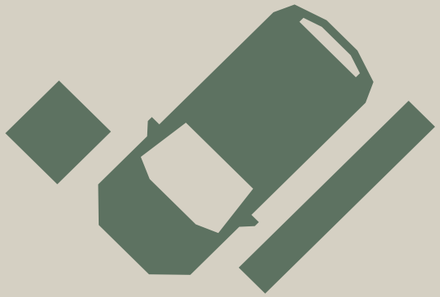
DES MATÉRIAUX NATURELS ET ROBUSTES

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

Eco-Smart

Frugalité, flexibilité, recyclabilité

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3



AMÉNAGEMENT
FLEXIBLE ET
RÉVERSIBLE

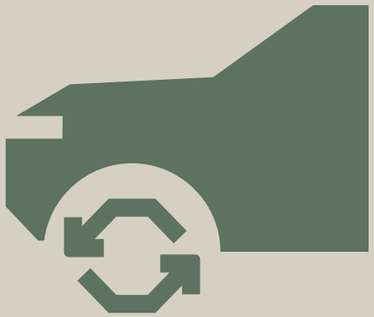




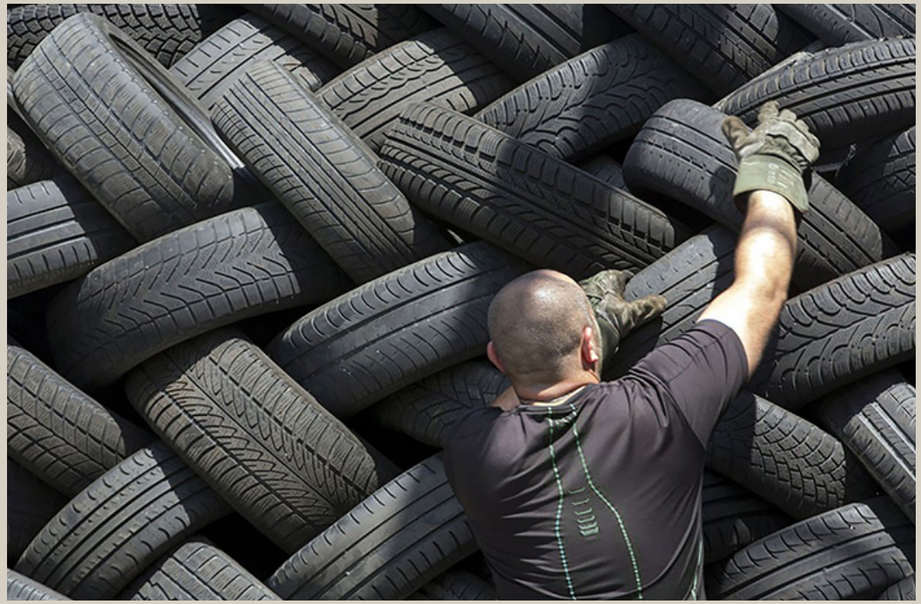
UNE INTERVENTION AU JUSTE NECESSAIRE POUR GARDER UN MAXIMUM L'EXISTANT. (MURS, SOLS, RÉSEAU ÉLECTRIQUE...)

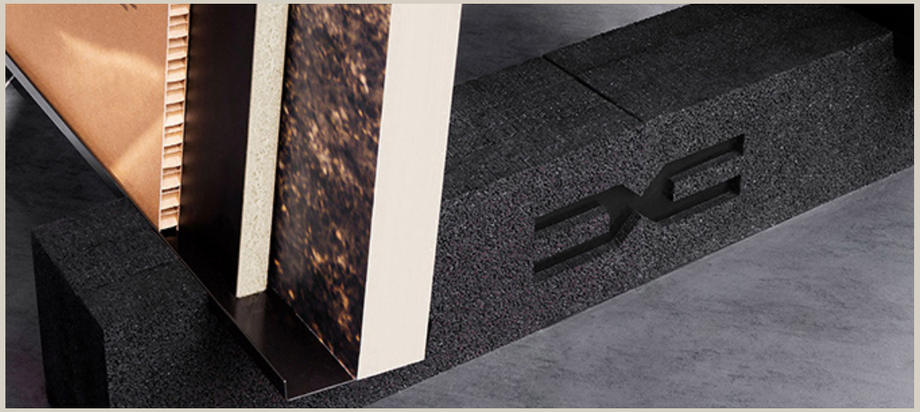
UNE CONCEPTION DISSOCIÉES DES ÉLÉMENTS POUR LES FAIRE DURER ET ÉVOLUER DANS LE TEMPS, SANS DEVOIR TOUT CHANGER.

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3



ÉLÉMENTS SOCLE ISSUS DE PNEUS RECYCLÉS







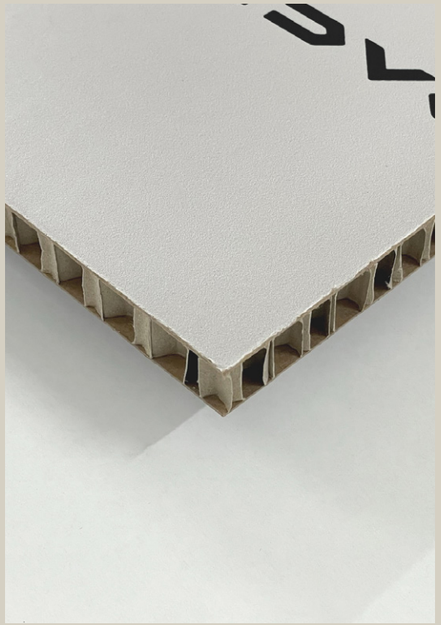
L'ENSEMBLE DU CONCEPT REPOSE SUR DES BRIQUES SPÉCIALEMENT PRODUITES PAR HET POUR DACIA, À PARTIR DE PNEUS RECYCLÉS.

DANS L'ENSEMBLE, PLUS DE 50 000 BRIQUES SERONT PRODUITES, SOIT L'ÉQUIVALENT DE 100 000 PNEUS.

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3



PANNEAUX
EN CARTON
RECYCLÉS
ET RECYCLABLES









LA PLUPART DES SUPPORTS SONT EN CARTON ALVÉOLAIRES ET SONT IMPRIMÉS AVEC UN MINIMUM DE COUCHE D'ENCRE, EN FONCTION DU MESSAGE À PORTER.

LES SUPPORTS DE COMMUNICATION SONT EN FORMAT PANNEAUX, FACILES À MANIPULER ET À REMPLACER.

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3



DES SOFAS
EN TEXTILE
RECYCLÉ

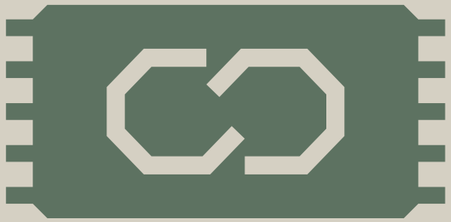
LE REVÊTEMENT DES SOFAS EST ISSU À 98% DE POLYESTER RECYCLÉ POST-CONSOMMATION, NOTAMMENT DES BOUTEILLES EN PLASTIQUE.

Labelling du tissu Cura du fournisseur danois Gabriel

OEKO-TEX®
CONFIDENCE IN TEXTILES
STANDARD 100
1076-182 DTI
Tested for harmful substances.
www.oeko-tex.com/standard100

EU Ecolabel
www.ecolabel.eu
DK/016/020

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3



DES TAPIS
EN FIBRE
RECYCLÉE

**ÉCO-CONCEPTION:
DES FILS 100%
RECYCLÉS
À PARTIR
DE DÉCHETS
DE NYLON,
DE MOQUETTES
USAGÉES
ET DE DÉCHETS
INDUSTRIELS**

Certification de la moquette
de notre fournisseur danois
Ege Carpets en cours

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

1.2 VUE DU SITE TYPE

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

1.2 VUE DU SITE TYPE

PRINCIPE

L'agencement intérieur a été pensé pour simplifier et fluidifier le parcours du client, tout en tenant compte des méthodes de vente.

Les différents éléments de l'aménagement contribuent aux trois grandes étapes du parcours d'un client type dans une concession.

I **ENTRER EN CONTACT**

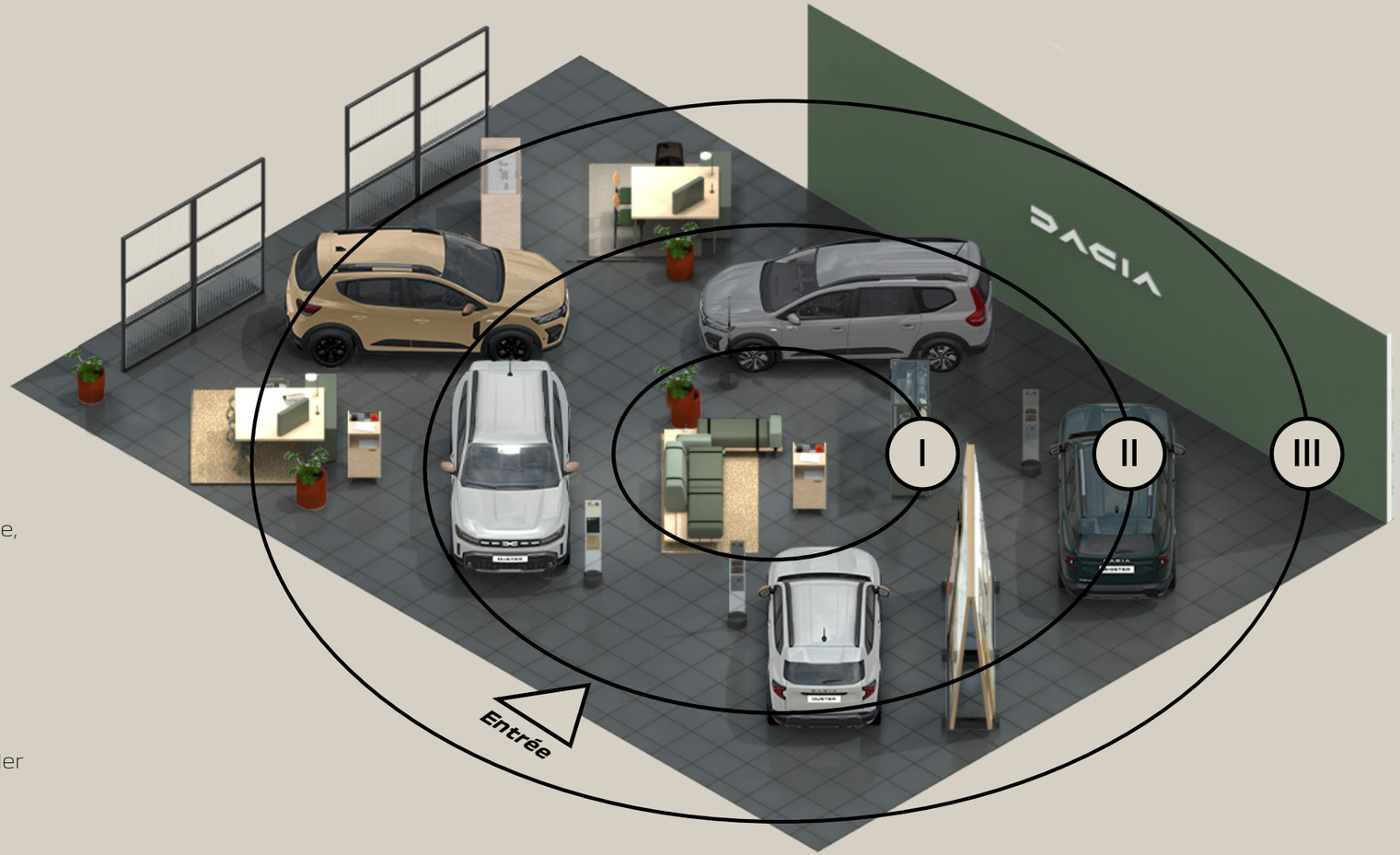
L'objectif de cette zone est double : attirer le client au cœur de la concession Dacia et transformer l'attente en un moment agréable. Cette zone peut également être un lieu d'échange avec le Conseiller commercial, notamment dans les showrooms de format MINI.

II **DÉCOUVRIR**

Les voitures sont toujours présentées dans leur contexte, grâce à des images immersives. Toutes les informations utiles (mention de la nouveauté, USP, prix, accessoires, offres complémentaires) sont regroupées autour des véhicules.

III **ACHETER**

Le bureau de vente est un espace d'échange côte-côte, de co-construction du projet automobile, entre le conseiller commercial et le client.



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

1.2 VUE DU SITE TYPE



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

1.2 VUE DU SITE TYPE



DOCUMENT CONFIDENTIEL C3

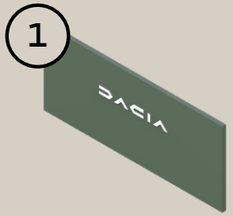
2 LES COMPOSANTS

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.1 VUE D'ENSEMBLE DE LA TOTALITÉ DES COMPOSANTS

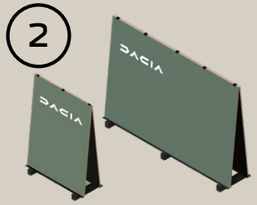
Signalétique de marque

1



Mur de marque

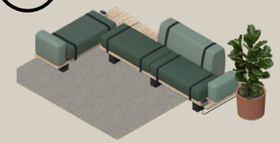
2



Panneau Dacia

Bienvenue

3



Sofa

4



Trolley échantillons

Découvrir

5



Panneau paysage

6



Totem prix

7



Totem USP

Acheter

8



Bureau de vente

9



Vitrine accessoires

10



Meuble merchandising

Animer

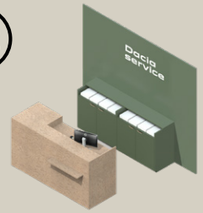
11



Totem PLV

Entretenir

12



Comptoir après-vente

Architecture

13



Cloisons autoportantes

14



Dacia Fresco

15



Revêtement de sol

16



Éclairage

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.1.1 Les composants par format

		MINI	CORE	MAXI	
SIGNALÉTIQUE	MUR / PANNEAU DE MARQUE DACIA	■	■	■	La signalétique de marque est obligatoire, quelle que soit la taille du site. Elle se matérialise en mur ou panneau, en fonction de la configuration des lieux.
BIENVENUE	SOFA	■	■	■	2 formats disponibles en fonction de la surface de la concession
	TROLLEY ÉCHANTILLONS	■	■	■	Elément obligatoire, il sert aussi de mini comptoir mobile de discussion.
DÉCOUVRIR	PANNEAUX PAYSAGE	□	■	■	Plusieurs images / formats à choisir en fonction du site
	TOTEM PRIX	■	■	■	Elément obligatoire, standard à respecter
	TOTEM USP	■	■	■	Élément obligatoire à utiliser 6 mois dès le début de la commercialisation d'un modèle.
ACHETER	BUREAU DE VENTE	■	■	■	Élément obligatoire dès que l'espace le permet. Il est substitué par le trolley en cas de manque d'espace (format MINI)
	VITRINE ACCESSOIRES	□	■	■	Présentoir mobile modulable en fonction de l'offre produit
	MEUBLE MERCHANDISING	□	□	■	L'ensemble des produits dérivés Dacia dans un présentoir unique
ANIMER	TOTEM PLV	□	□	■	Formats et templates à respecter pour des communications
ENTRETENIR	COMPTOIR APRÈS-VENTE COMPLET	☐	□	□	Utilisable uniquement sur les sites monomarques Dacia
ARCHITECTURE	SÉPARATION SHOWROOM	□	□	■	Pour séparer les showrooms Dacia et Renault
	DACIA FRESCO	☐	□	□	Pour renforcer l'identité de marque du showroom Dacia
	ÉCLAIRAGE	☐	□	□	Uniquement si rénovation éclairage ou construction neuve
	REVÊTEMENT DE SOL	■	■	■	Règle commune à la marque Renault

■ Composants obligatoires

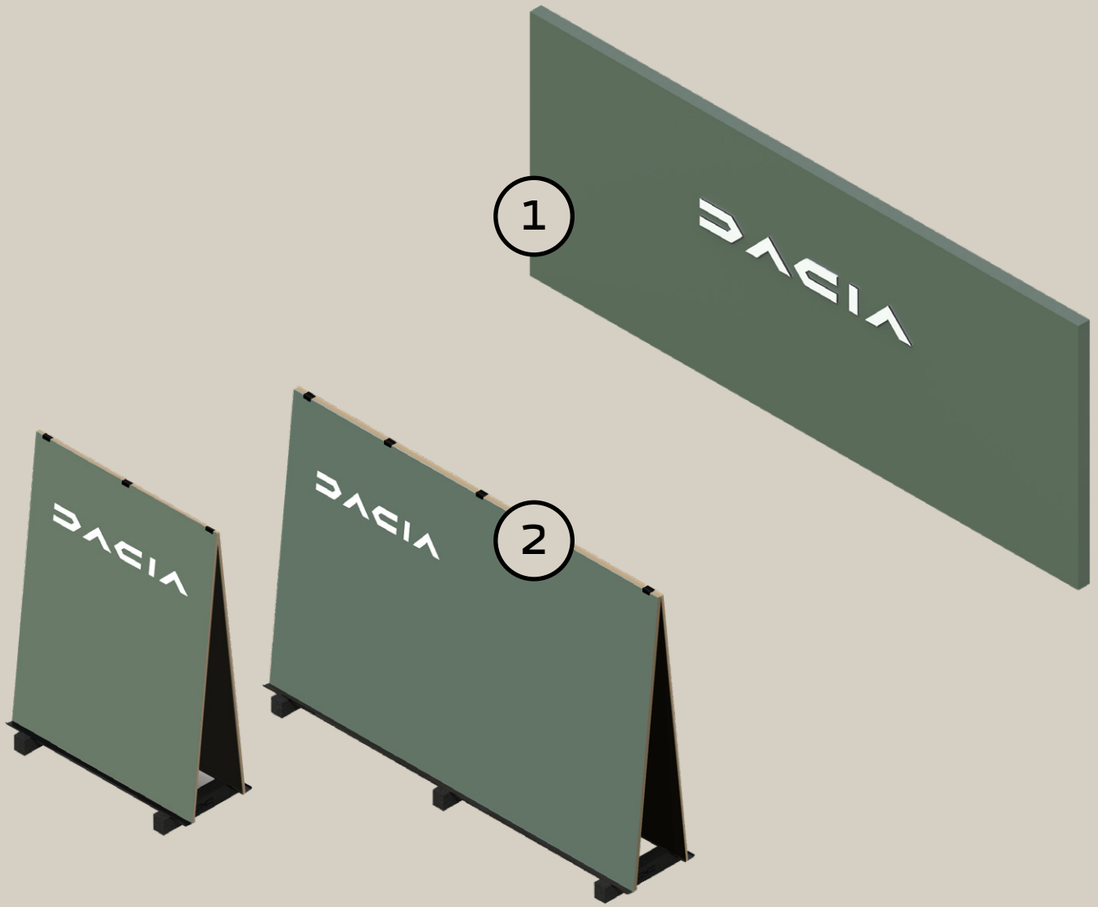
□ Composants optionnels ou à adapter selon la configuration du site

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.2 SIGNALÉTIQUE DE MARQUE

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.2 SIGNALÉTIQUE DE MARQUE



DESCRIPTION

C'est un élément indispensable de toute concession Dacia. Deux options vous permettent de l'implanter, en fonction de la configuration des lieux.

1 **MUR DE MARQUE DACIA**

Le mur de marque est l'élément principal d'identification de la zone Dacia. C'est l'option à privilégier, dès que vous disposez d'un mur suffisamment grand, plan et bien placé.

2 **PANNEAU DACIA**

Cette option répond aux besoins des showrooms qui ne disposent pas d'un mur plan de plus de 4 m de large et de 2,50 m de haut.

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.2.1 MUR DE MARQUE

C’EST LE PREMIER MARQUEUR DACIA À L’INTÉRIEUR DE LA CONCESSION

OBJECTIF

Rendre visible Dacia! Le mur doit être impactant et visible par toutes personnes qui passent devant le showroom ou y entrent. Il est idéalement situé face à l’entrée principale.

DESCRIPTION

Le mur de marque se compose de 2 éléments :

1. une peinture murale de forme rectangulaire en kaki satiné

2. le logotype Dacia en volume

CHOIX DU MUR

Le mur sera choisi en fonction de :

> sa position par rapport à l’entrée, afin de lui donner une bonne visibilité depuis l’extérieur

> la dimension de surface plane dont il dispose (à proscrire : murs incurvés, surfaces trop petites ou trop découpées par des colonnes, portes ou fenêtres)

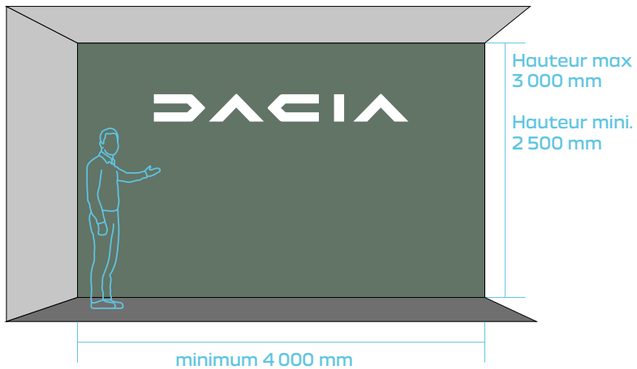
Si aucun mur ne répond à ces critères, passez directement à l’option 2 : panneau Dacia.

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.2.1 MUR DE MARQUE

ZONE DE PEINTURE MURALE

Pour privilégier la simplicité de perception, quelle que soit la forme de la bâtisse, **la peinture murale s'applique sur une zone rectangulaire plane qui s'étire sur toute la largeur du mur** (si celui-ci ne comporte pas d'ouvertures) **tandis que la hauteur varie en fonction de sa largeur du mur.**



Pour toute hauteur inférieure à 3 000 mm, le mur entier est peint.

Par exemple : Pour un mur de 2 900 mm, peindre l'ensemble du mur en kaki.

1. Pour un mur de 4 000 à 7 000 mm de large, la hauteur maximale à peindre est de 3 000 mm, quelle que soit la hauteur du mur.

Les règles de proportion suivantes permettent d'obtenir une perception homogène et qualitative du mur de marque, quelle que soit la configuration de la concession.



Si la hauteur est supérieure à 3 000 mm, laisser une marge blanche d'au moins 300 mm.

Par exemple :

> Pour un mur de 3 200 mm : peindre 2 900 mm en kaki et laisser une marge blanche de 300 mm.

> Pour un mur de 5 000 mm : peindre 3 000 mm en kaki et laisser le reste en blanc.

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

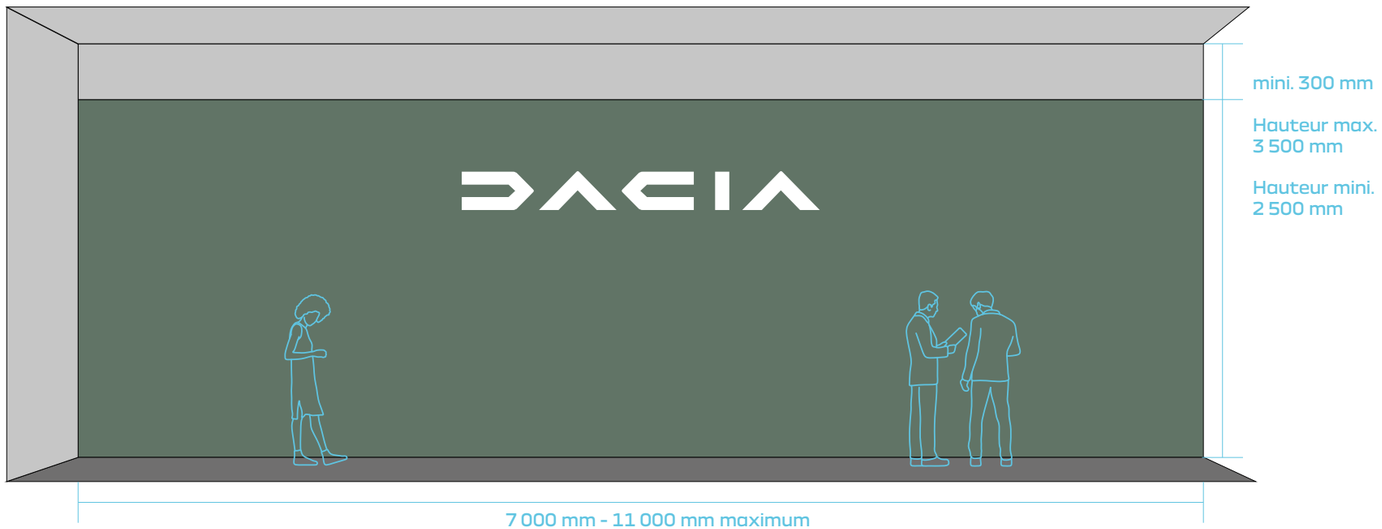
2.2.1 MUR DE MARQUE

ZONE DE PEINTURE MURALE

2. Si la longueur du mur est supérieur à 7 000 mm, la hauteur maximale à peindre est de 3 500 mm, quelle que soit la hauteur du mur

CAS PARTICULIER

Pour tout mur supérieur à 11 000 mm merci de consulter Visual Identity Team (tout pays sauf France) ou le Brandstore France (France).



Si la hauteur est inférieure à 3 500 mm, l'ensemble du mur sera peint en kaki.

Si la hauteur est supérieure à 3 500 mm, une marge blanche de 300 mm doit être laissée.

Par exemple :

> Pour un mur de 3 600 mm : peindre 3 300 mm en kaki et laisser une marge blanche de 300 mm.

> Pour un mur de 8 000 mm : peindre 3 500 mm en kaki et laisser le reste en blanc.

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.2.1 MUR DE MARQUE

ATTENTION !

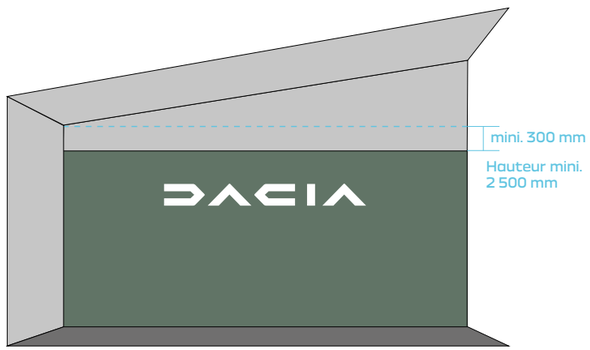
Si un obstacle ou une pente entre en conflit avec la surface à peindre, 300 mm de réserve sont à considérer sur toute la hauteur depuis cet élément.

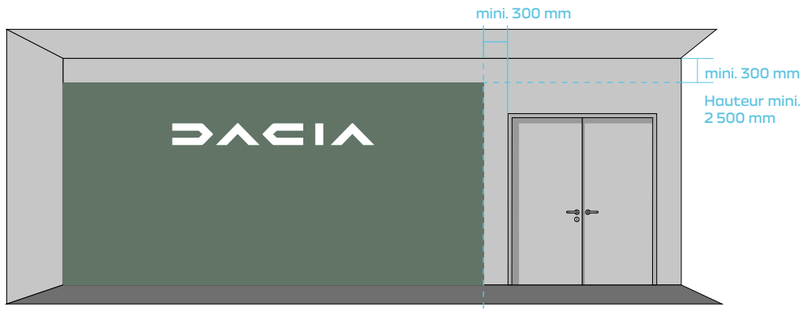
Si une porte, un dégagement, ou une fenêtre compose le mur support, la largeur à peindre doit s'arreter en conservant une bande de réserve blanche de 300 mm.

CAS PARTICULIER

Dans le cas d'une concession dont un panneau paysage est intégré au mur, le logo est placé à équidistance entre le bord du mur et le bord du panneau.

Ce type de configuration doit être obligatoirement validée par Visual Identity Team (tout pays sauf France) ou le Brandstore France (France).





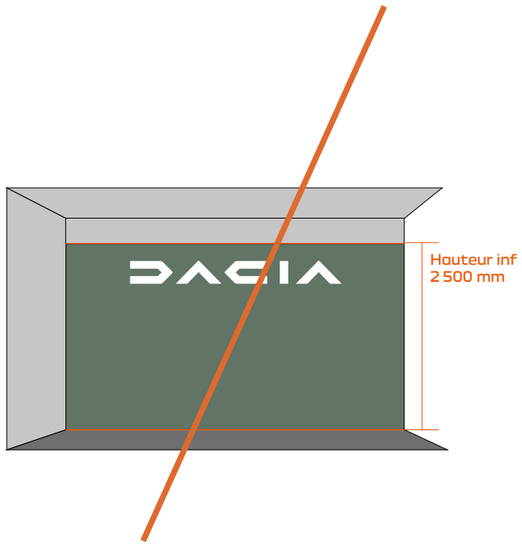


DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

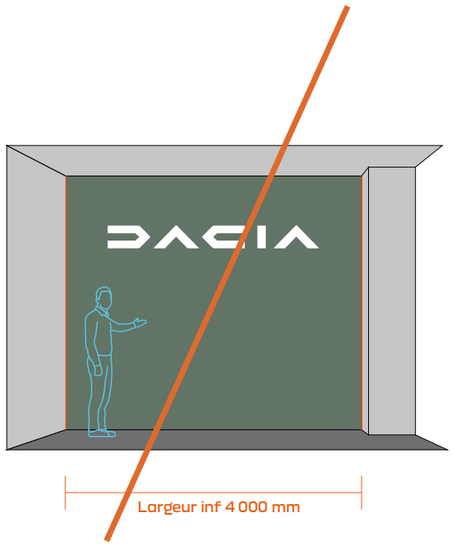
2.2.1 MUR DE MARQUE

DON'T

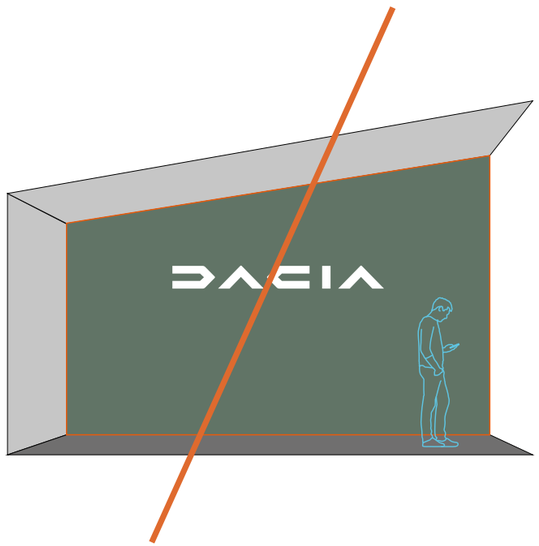
La hauteur du mur ne peut être inférieure à 2 500 mm.



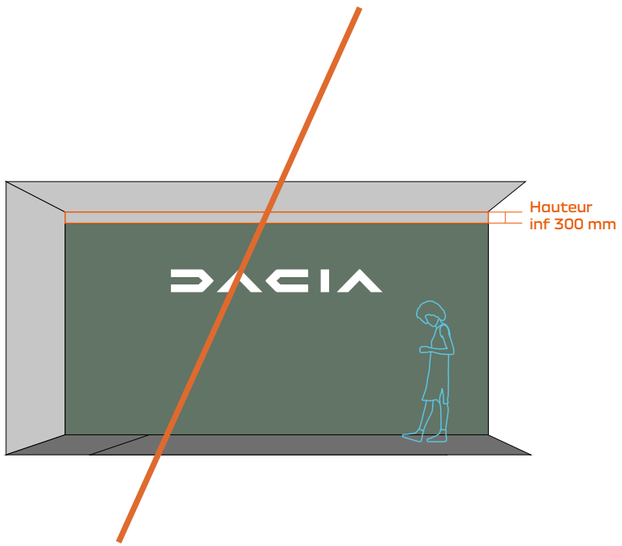
La largeur du mur ne peut être inférieure à 4 000 mm.



La forme rectangulaire doit être respectée.



Une réserve blanche de moins de 300 mm entre le haut du mur et le rectangle de couleur n'est pas autorisée



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.2.1 MUR DE MARQUE

COULEUR DU MUR

PRÉPARATION DU MUR

Apprêter le mur pour enlever les imperfections et le préparer pour peinture. Faire une ou deux couches de peinture blanche en amont avant de peindre le mur avec la bonne couleur.

QUALITÉ DE PEINTURE

Nous avons sélectionné les peintures suivantes car elles respectent les critères écologiques que nous souhaitons implanter dans notre concept :

Fournisseur : **Little Greene (UK)**
Réf : **Ambleside 304 - Acrylique satiné**

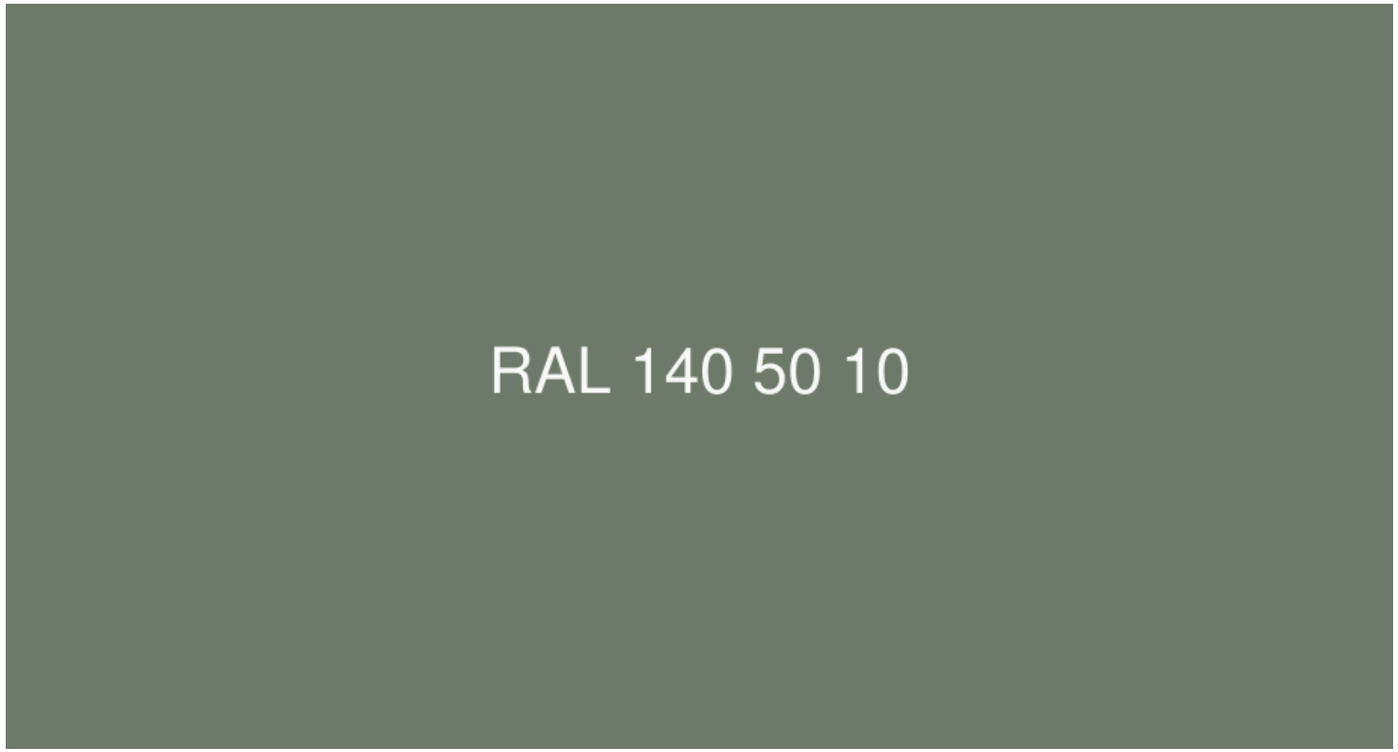
Fournisseur : **Algo (FR)**
Réf : **Séquoia - Satiné**

Toute autre référence de peinture peut être utilisée à conditions de :

> repecter le **RAL DESIGN 140 50 10** avec une finiton **satinée, taux de brillance de 30%**

> être **écologique**

Les autres surfaces seront traitées en **RAL 9010 Satiné** avec un **taux de brillance de 30%**



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.2.1 MUR DE MARQUE

LOGOTYPE DACIA

PRINCIPE

Nouveau logotype Dacia collé, à la colle ou au double face, sur le mur de marque peint préalablement.

Lettres découpées dans du Forex brut ou MDF puis peint en blanc mat **RAL 9010.**

Épaisseur de 30 mm.

La taille varie en fonction de la hauteur du mur peint préalablement.

Spécifications d'implantation dans les pages suivantes.



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.2.1 MUR DE MARQUE

RÈGLES D'IMPLANTATION

Il existe 3 tailles différentes de logotypes Dacia pour le mur de marque en fonction de la hauteur de la zone en peinture murale kaki.

Taille 1 (272 x 2 500 mm)
pour une hauteur de mur peint compris entre 2 500 mm et 2 750 mm

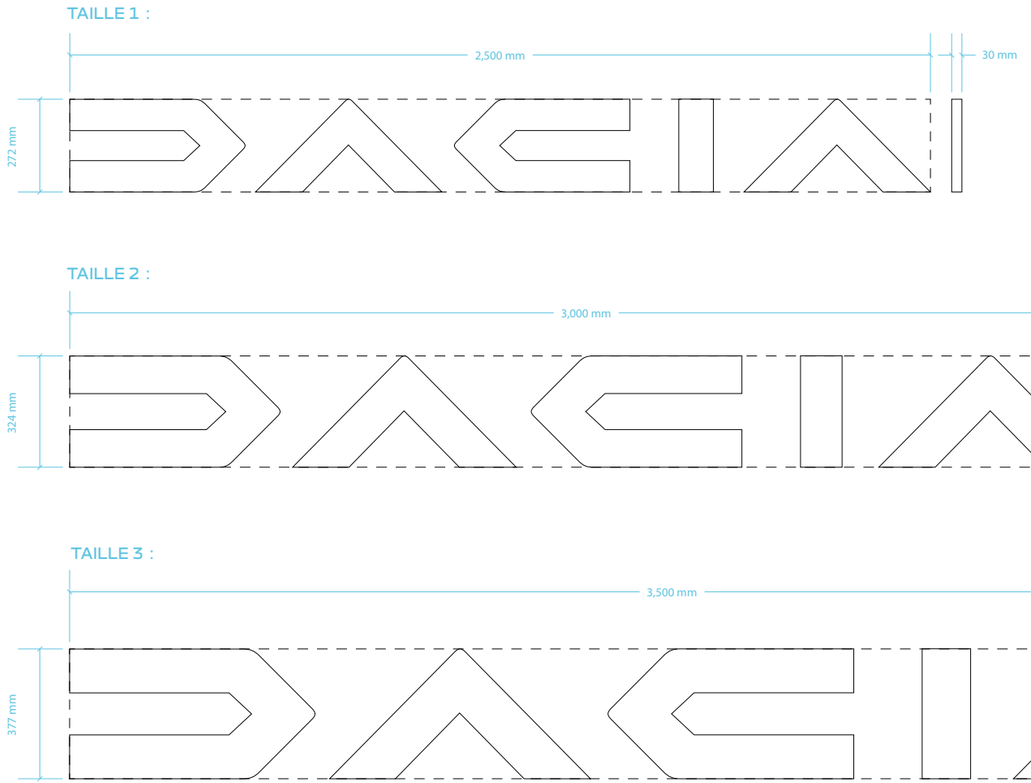
Taille 2 (324 x 3 000 mm)
pour une hauteur de mur peint compris entre 2 750 mm et 3 250 mm

Taille 3 (377 x 3 500 mm)
pour une hauteur de mur peint compris entre 3 250 mm et 3 500 mm

DON'T

Utiliser une épaisseur plus petite ou plus grande pour la lettre.

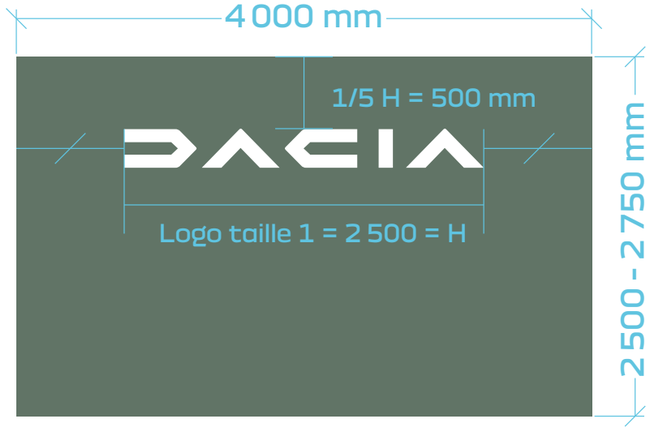
Laisser la tranche des lettres brute.



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.2.1 MUR DE MARQUE

TAILLE 1 : 272 X 2 500 mm

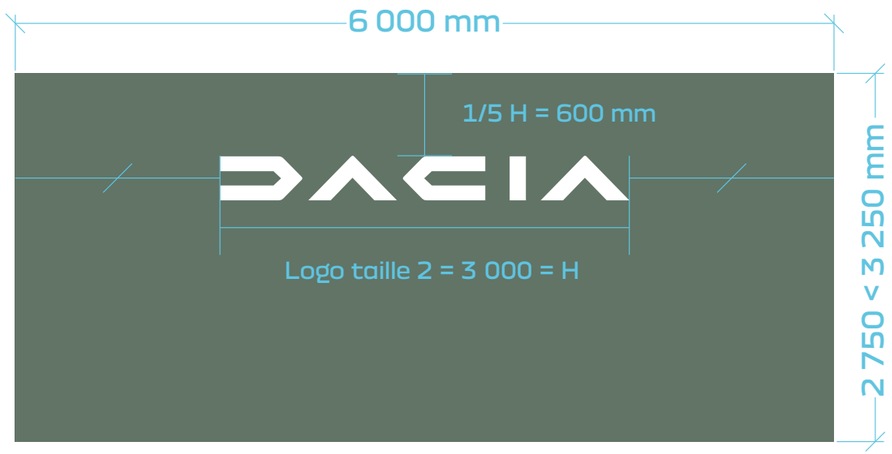




DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.2.1 MUR DE MARQUE

TAILLE 2 : 324 X 3 000 mm

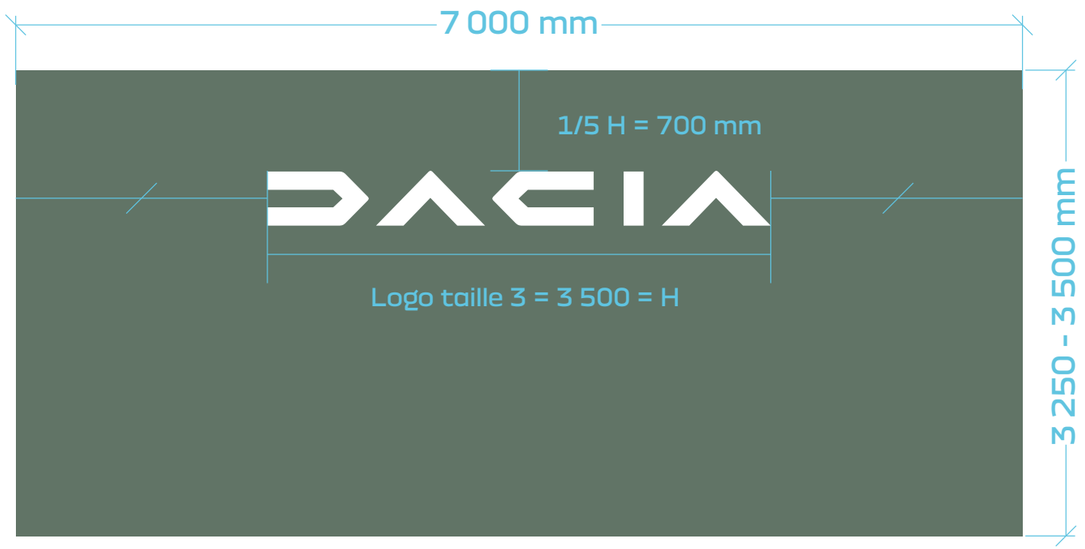




DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.2.1 MUR DE MARQUE

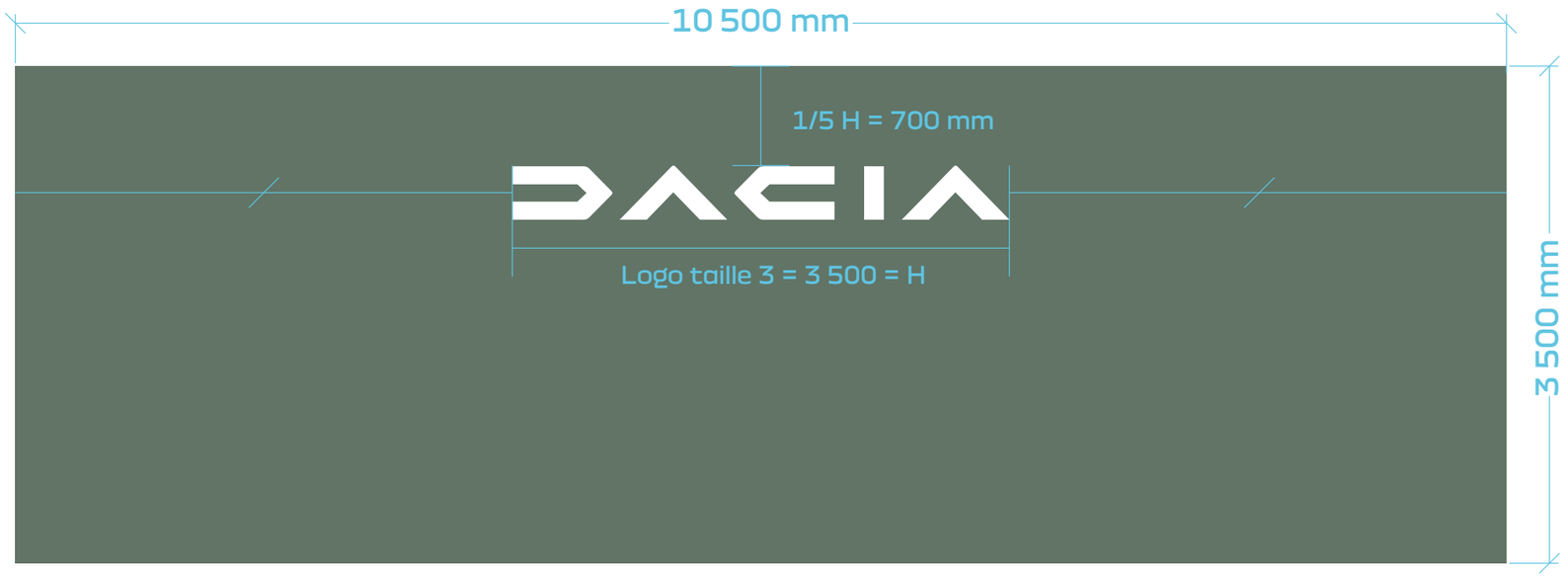
TAILLE 3 : 377 X 3 500 mm



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.2.1 MUR DE MARQUE

TAILLE 3 : 377 X 3 500 mm



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.2.2 PANNEAU DACIA

UNE ALTERNATIVE AU MUR DE MARQUE

PRINCIPE

Dans le cas où aucun mur ne permet l'intégration du logotype Dacia, un panneau de marque indépendant est implanté.

Pour faciliter leur intégration dans l'espace, les panneaux existent en 3 largeurs et en 2 hauteurs différentes :

> Hauteur 2 300 ou 2 500 mm
> Largeur 2 000 mm, 3 000 mm, 4 000 mm



ex :
Hauteur 2 300 mm
Largeur 2 000 mm



ex :
Hauteur 2 500 mm
Largeur 4 000 mm



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.2.2 PANNEAU DACIA

RÈGLES D'IMPLANTATION

Le panneau doit êre positionné dans un axe directement visible depuis la porte d'entrée.

Sauf cas spécifiques, les panneaux sont positionnés en oblique à 45° du carrelage.

Sauf cas particulier, le verso du panneau sera habillé d'un **fond paysage.**



Recto



Verso



Verso (la version avec des cartes de véhicules peut être utilisée jusqu'à la fin de vie des modèles.)



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.3 BIENVENUE

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.3 BIENVENUE

UN ESPACE DE CONVIVIALITÉ COMFORTABLE, UTILE ET ATTRACTIF

Directement accessible depuis l'entrée, cet espace est le cœur du nouveau concept d'aménagement. C'est un espace d'accueil mais aussi d'échange informel entre le Conseiller commercial et le client. Il est composé d'un ou plusieurs sofas et d'un « trolley » permettant de présenter les échantillons couleur de carrosserie et servir de support à une échange debout avec le client n'importe où dans la concession.

Pour apporter de la chaleur et de la convivialité a cet espace, un tapis et une plante ont eté selectionnées, ils doivent être systématiquement associés à l'aménagement de cet espace.

3 **SOFA**

4 **TROLLEY ÉCHANTILLONS**



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.3.1 SOFA

DES ASSISES MODULABLES & CONFORTABLES

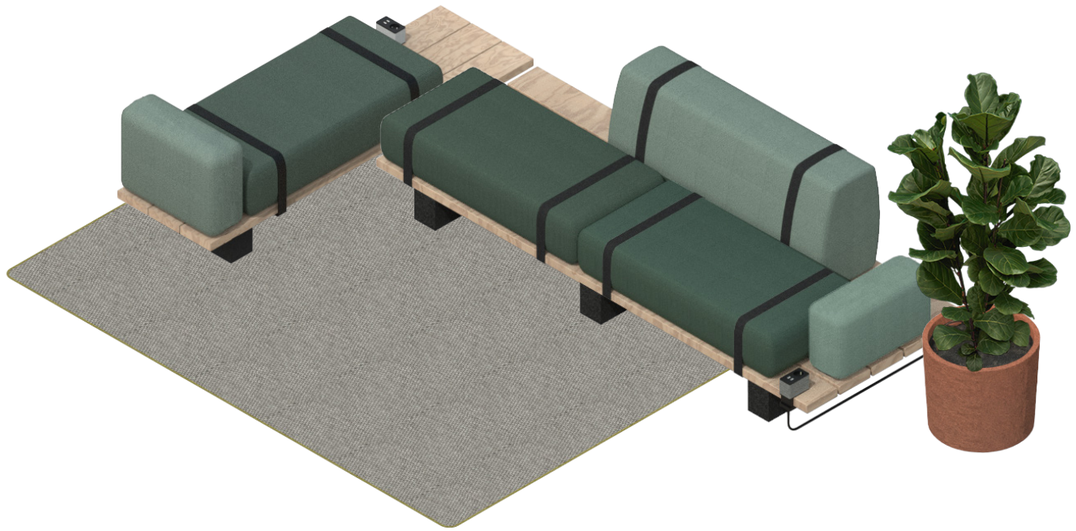
PRINCIPE

Un sofa « Dacia » modulable destiné à accueillir confortablement les clients au cœur de la concession. L'espace libre peut être utilisé par les clients pour poser leurs affaires temporairement. Une prise intégrant une alimentation 220 V et des ports USB a été ajoutée pour permettre au client ou au Conseiller commercial d'y brancher smartphone / tablette / ordinateur portable.

Le sofa «Dacia» existe en deux formats :
> Small L 1 665 x l 520 x h 590 mm (hauteur max accoudoir)
> Medium L 2 400 x l 870 x h 720 mm (hauteur max avec dossier)

Le sofa « Dacia » peut être utilisé à l'unité ou associé à un autre pour former un espace d'accueil plus large en fonction de la taille de la concession.





DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.3.1 SOFA

RÈGLES D'IMPLANTATION

Sauf cas particulier, les sofas doivent être positionnés en oblique à 45° du carrelage et au cœur de la concession. Cet espace doit être directement accessible depuis l'entrée, tout en étant visible depuis le bureau de vente.

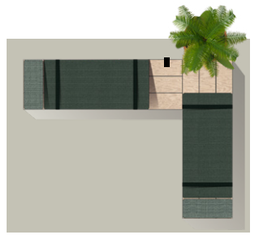
En fonction du format de concession, un ou plusieurs sofas peuvent être associés. Il est important que les assises respectent leur alignement.

On privilégiera une association en angle pour favoriser les échanges.

Une prise sera positionnée dans les surfaces libres (sans coussin).



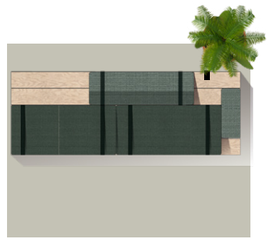
Sofa S



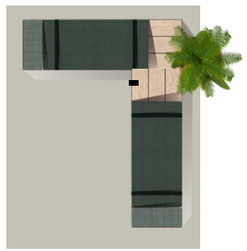
Sofa Sx2



Sofa S+M



Sofa M



Sofa Sx2



Sofa M+M

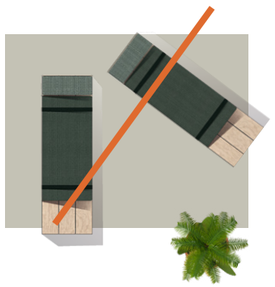
DON'T

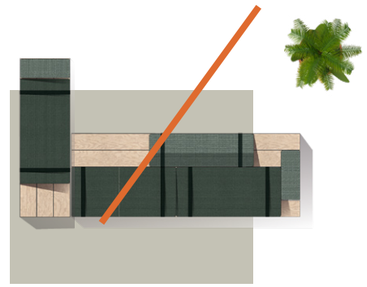
Les surfaces libres sont à disposition du client et ne doivent en aucun cas être encombrées de prospectus.

L'agencement des sofas ne doit pas être désordonné ou empêcher de s'assoir sur l'une ou l'autre des assises.

Les sofas ne doivent pas être positionnés contre un mur ou une vitrine.







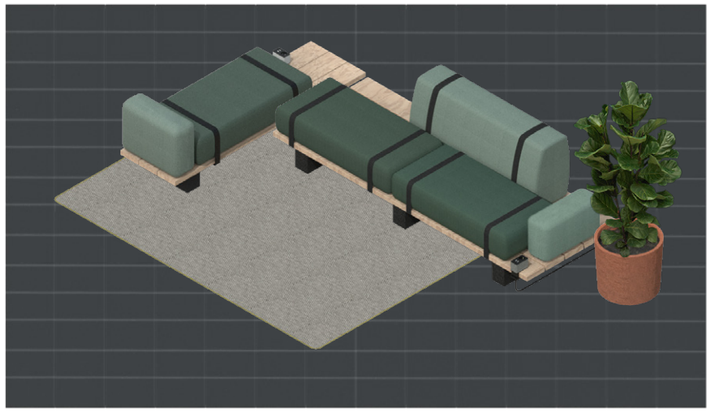
DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.3.1 SOFA

RÉFÉRENCE COULEUR DU TAPIS

La référence couleur des tapis est déterminée en fonction de la couleur du sol existant de la concession.

Sol en carrelage gris anthracite

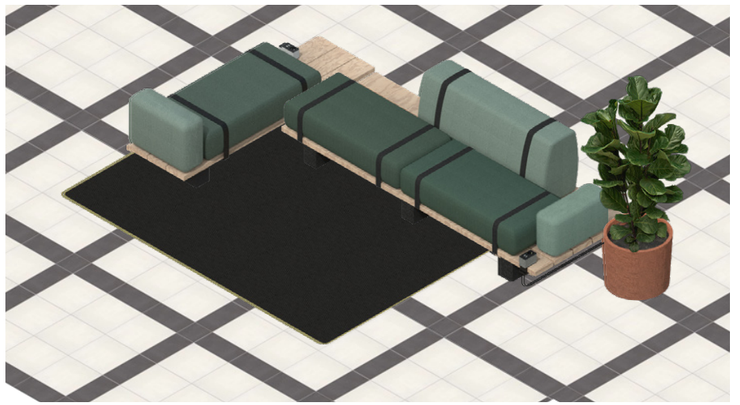


Sofa à 45 degrès par rapport au sol



Dacia carpet (2.50m x 2.10m)
Ref : 0907230
EGE : ECO RUSTIC LIMESTONE BEIGE

Sol en carrelage gris clair



Sofa à 45 degrès par rapport au sol



Dacia carpet (2.50m x 2.10m)
Ref : 0907770
EGE : ECO RUSTIC CARBON GREY

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.3.2 TROLLEY ÉCHANTILLONS

PLUS QU'UN PRÉSENTOIR D'ÉCHANTILLONS, UN POINT D'ÉCHANGES INFORMELS À PROXIMITÉ DES VÉHICULES

PRINCIPE

Le trolley échantillons est un meuble haut à double emploi, qui permet la présentation des échantillons textile et couleurs de carrosserie tout en servant de table haute. Ce trolley permet au Conseiller commercial d'avoir un support pour un échange client informel n'importe où dans la concession.

La tringle permet le support d'échantillon textile.

Le dos du meuble sert de rangement d'appoint.

Format : L 60 x l 500 x h 950 mm (hauteur repose tablette)

RÈGLES D'IMPLANTATION

Sa position préférentielle est au centre de la concession, mais il a été conçu indépendant et mobile pour pouvoir être rapproché d'un véhicule ou du **bureau de vente** en fonction de la nature de l'échange avec le client.

DON'T

Les surfaces libres sont à disposition du client et ne doivent en aucun cas être encombrées de prospectus.



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.4 DÉCOUVRIR

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.4 DÉCOUVRIR

UNE PRÉSENTATION COMPLÈTE DES VÉHICULES & DES PRODUITS DÉRIVÉS

Un concentré d'outils complémentaires pour valoriser et présenter les véhicules.

Le paysage immersif apporte de l'émotion et contextualise le véhicule.

Au delà des informations obligatoires, le totem prix intègre un rappel des USP et présente les accessoires disponibles sur le véhicule.

Un véhicule Nouveauté situé à l'endroit le plus visible sur le parcours du client

5 **PANNEAU PAYSAGE**

6 **TOTEM PRIX**

7 **TOTEM USP**



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.4.1 PRÉSENTATION VÉHICULE - POUR VÉHICULES D'EXPOSITION

RÈGLES D'IMPLANTATION

Panneaux paysages :

o Les visuels sont au choix du marketing du pays pour animer son espace



A côté du mur de marque
(Totem Prix)



La version avec des cartes de véhicules peut être utilisée jusqu'à la fin de vie des modèles.

A côté du panneau paysage
(Visuel disponible + Totem Prix)



Sans panneau de fond
(Totem Prix)

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.4.1 PRÉSENTATION VÉHICULE - POUR LANCEMENT VÉHICULE

RÈGLES D'IMPLANTATION

Zone du lancement d'un véhicule : situé à l'endroit le plus visible sur le parcours clients

Panneaux paysages :

- Les visuels sont préconisés par Dacia pour animer le lancement
- Si l'organisation des véhicules change, les panneaux USP doivent être adaptés en conséquence



A côté du mur de marque
(Totem USP + Totem Prix)



version Cible

A côté du panneau paysage
(Visuel du modèle + Totem USP + Totem Prix)



Sans panneau de fond
(Totem USP +Totem Prix)

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.4.2 PANNEAUX PAYSAGES

UNE OUVERTURE SUR L'EXTÉRIEUR

PRINCIPE

Les panneaux paysages ont pour but de créer un espace attractif et de valoriser le véhicule, en le présentant dans son environnement. Ces panneaux permettent également de structurer et rendre visible l'espace du showroom Dacia.

Pour faciliter leur intégration dans l'espace, les panneaux existent en 3 largeurs et en 2 hauteurs différentes :

> Hauteur 2 300 ou 2 500 mm
> Largeur 2 000 mm, 3 000 mm, 4 000 mm

Ils peuvent être associés en dos à dos ou seuls posés contre un mur.



Panneaux en dos à dos



Panneau seul posé contre un mur

CAS PARTICULIER

Lorsqu'aucun mur ne peut jouer le rôle de «mur de marque», ce support sert de signalétique de marque, en format «panneau Dacia».
(Voir rubrique Signalétique de marque 2.2 page 39)



La version avec des cartes de véhicules peut être utilisée jusqu'à la fin de vie des modèles.



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

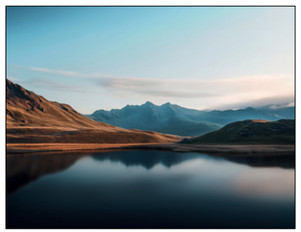
2.4.2 PANNEAUX PAYSAGES

Une sélection d'images est à votre disposition, en plusieurs formats, pour s'adapter à chaque concession.

L'objectif étant d'avoir un réseau animé avec une variété d'images (en fonction de la situation des concessions), les visuels sont au choix du marketing du pays pour animer son espace.

Une bibliothèque de visuels est à disposition sur
https://brandstores.renault.com

Exemples de déclinaisons de formats :


2300 mm

2 000 mm | 3 000 mm | 4 000 mm





2500 mm

2 000 mm | 3 000 mm | 4 000 mm

PAYSAGES «LIFESTYLE»



Lifestyle 01



Lifestyle 02

PAYSAGES «AVENTURES»



Aventure 05



Aventure 06



Aventure 07



Aventure 08

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.4.2 PANNEAUX PAYSAGES

RÈGLES D'IMPLANTATION

Sauf cas spécifiques, les panneaux sont positionnés en oblique à 45° du carrelage.

Le panneau peut aussi être adossé contre un mur pour la présentation d'un seul véhicule.



Panneau simple en appui sur mur



Panneau double indépendant





DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.4.3 TOTEM PRIX

UN CONCENTRÉ D'INFORMATIONS SUR LE VÉHICULE

PRINCIPE

Le présentoir prix est essentiel pour que le client puisse rapidement prendre connaissance de l'ensemble des informations sur le véhicule présenté (prix, options, accessoires, offres de services associés).

Le présentoir prix comporte plusieurs éléments edités en concession:

> Au recto :

- une fiche USP fournie par le marketing.
- une affichette prix.
- une fiche des caractéristiques d'émission/consommation.

> Au verso :

- une fiche Accessoires fournie par le marketing.
- un emplacement dédié à la PLV en format A4 (des campagnes sur des offres après-vente ou autres services additionnels), mise à disposition par le marketing.

RÈGLES D'IMPLANTATION

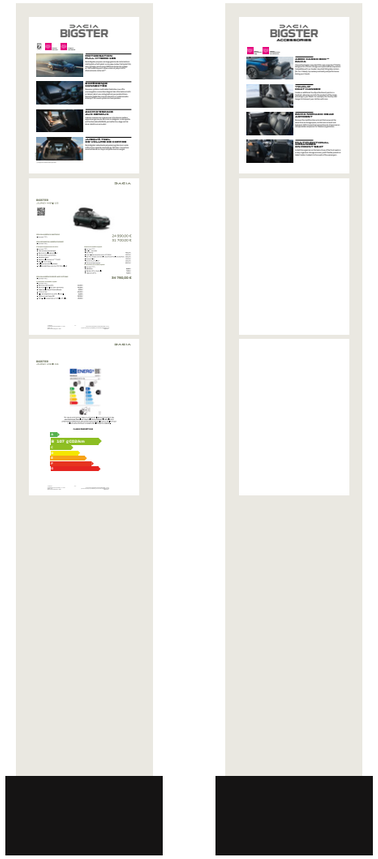
La mise à jour des supports contenus dans le Totem prix est assurée par le concessionnaire, pour être toujours raccord avec le véhicule exposé.

Le totem prix est positionné à côté de chaque véhicule, côté conducteur, permettant l'ouverture de la porte et en préservant la circultation entre la voiture et le totem.



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.4.3 TOTEM PRIX



Recto

Verso

CONTENU CORPORATE

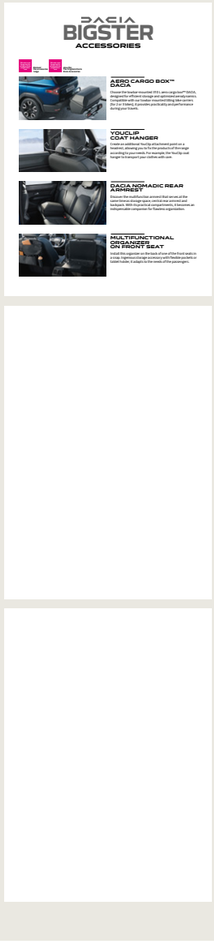
Affichette USP
QR Code avec lien vers l'e-brochure produit

CONTENU CONCESSION

Affichette prix
- Prix planche modèle
-Prix de la version exposée
- Prix des options du véhicule exposé
- Prix des AXS du véhicule exposé (pose incluse)
- Offre financière, service inclus

Financement (Mobilize)





Nouvelle affichette AXS
QR Code avec lien vers l'e-brochure AXS

Offre saisonnière AXS liée au VN :
roues complètes hiver, offre été/vacances...

PLV Services APV
Dacia / MFS

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.4.4 TOTEM USP





Recto



Verso

Totem USP

nouvel élément dédié à lancement d'une voiture.

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5 ACHETER

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

UN ESPACE D'ÉCHANGES ET DE CONSEIL ACCUEILLANT

Le nouvel espace de vente & de conseil est conçu pour faciliter les échanges et renforcer la proximité avec le client. Il est composé de plusieurs éléments regroupés en 3 sous-zones :

8 **BUREAU DE VENTE**
9 **VITRINES ACCESSOIRES**
10 **MEUBLE MERCHANDISING**



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.1 BUREAU DE VENTE

LE CONSEILLER COMMERCIAL & LE CLIENT, CÔTE À CÔTE

PRINCIPE

Le **bureau de vente** est le point d'échange commercial le plus direct entre client et conseiller commercial. Sa composition en angle favorise la proximité et la qualité de l'échange avec le client. Un écran secondaire 24 pouces HD permet au conseiller commercial de partager des informations et configurations avec le client.

Le bloc de rangement permet au conseiller commercial d'organiser ses dossiers en cours et de protéger le materiel informatique. Le plateau principal intègre une lampe réglable en intensité et en direction. Une découpe permet le passage de câbles des différents appareils à connecter. Un tapis et une plante permettent de finaliser l'agencement de l'espace en apportant de la chaleur et de la naturalité.

Les dimensions hors tout du mobilier sont :
L 1 500 x l 1 550 x h 750-1 155 mm (plateau-cache écran)



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.1 BUREAU DE VENTE

RÈGLES D'IMPLANTATION

On privilégiera le bureau au cœur de la concession. Visible depuis l'entrée et de la zone Bienvenue, il est orienté en oblique à 45° par rapport au carrelage.

On privilégiera une orientation qui permettra au conseiller commercial d'avoir une vue sur la concession et d'éviter les reflets potentiels sur l'écran.

La plante sera positionnée derrière l'écran.

DON'T

Le bureau de vente ne doit pas être encombré d'affaires personnelles ou de dossier en cours. Les tiroirs de rangement ont ete prévus a cet effet.

Le **bureau de vente** ne doit pas être positionné contre un mur.

Le conseiller commercial doit rester accessible, aucun élément de type cloison ou claustra ne doit être ajouté.

Aucune autre lampe ou meuble de rangement additionnel doit venir encombrer cet espace.

Les surfaces libres ne doivent en aucun cas être encombrées de prospectus ou de PLV promotionnelles.

Le bureau de vente doit être éloigné des vitrines d'exposition principales, ou une voiture pourrait être exposée.



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.1 BUREAU DE VENTE

COMPOSITION

Le bureau de vente se compose d'un bureau d'échange, d'une chaise conseiller commercial, de deux chaises clients, d'un tapis et d'une plante en pot.





Chaise Conseiller commercial
Herman Miller Versus
Ref : HERPIA1ZB325NA0



Chaise client
Muuto loft chair, avec pieds noirs, dossier en bois et assise kaki.
Ref: 40081-926



Support écran réglable
Samy
Couleur noire



Ecopots Ø40-Ø60-H55
Amsterdam Terra



Plante stabilisée ou naturelle
cf Cahier des charges techniques

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.1 BUREAU DE VENTE

BUREAU DE VENTE AVEC BLOC DE RANGEMENT



A. BUREAU DE VENTE



B. BUREAU DE VENTE
VERSION SYMETRIQUE (RGT À DROITE)

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.1 BUREAU DE VENTE

Option 1
Avec ordinateur portable



Option 2
Avec PC + moniteur principal





Positionnement du conseiller commercial travaillant seul



Positionnement en discussion avec un client

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.1 BUREAU DE VENTE

RÉFÉRENCE COULEUR DU TAPIS

La référence couleur des tapis est déterminée en fonction de la couleur du sol existant de la concession,

Sol en carrelage gris anthracite



Bureau à 45 degrès par rapport au sol



Dacia carpet (2.50m x 1.80m)
Ref : 0907230
EGE : ECO RUSTIC LIMESTONE BEIGE

Sol en carrelage gris clair



Bureau à 45 degrès par rapport au sol



Dacia carpet (2.50m x 1.80m)
Ref : 0907770
EGE : ECO RUSTIC CARBON GREY

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.1 BUREAU DE VENTE

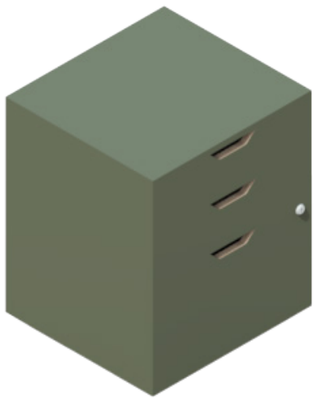
BLOC IMPRIMANTE ET/OU RANGEMENT ADDITIONNEL

PRINCIPE

Un module additionnel est disponilbe pour l'ajout d'une imprimante ou d'un copieur multifonction format A4.

RÈGLES D'IMPLANTATION

Le module doit être ajouté dans le prolongment du bloc de rangement du bureau de vente a proximité du conseiller commercial.



Bloc de rangement
additionnel



Bloc imprimante
dimensions interieures L 480 mm x l 480 mm x h 290 mm



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.1 BUREAU DE VENTE

FORMAT SPÉCIFIQUE, POUR IMPLANTATION EN BUREAUX FERMÉS

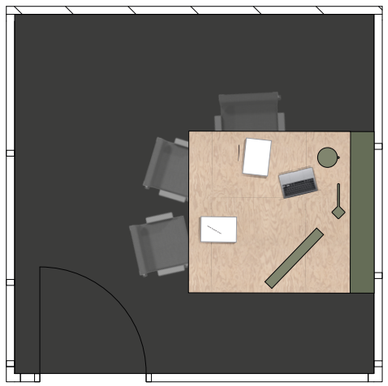
PRINCIPE

Le **bureau de vente** sera prioritairement implanté au coeur de l'espace Dacia. Il existe cependant différents contextes existants, necessitant une implantation d'un ou plusieurs bureaux additionnels en espace fermés ou cloisonnés.

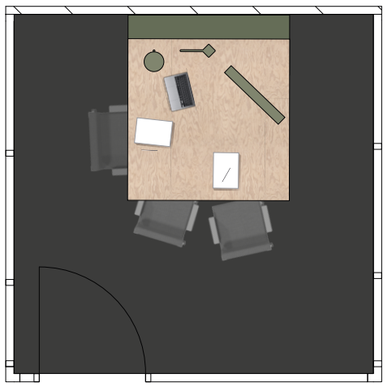
Le bloc de rangement est plus compact que la version standard avec des tiroirs de rangement vendeurs affleurants au plan de travail. A l'opposé, une porte permet d'acceder à la zone de rangement de l'UC et aux branchements.



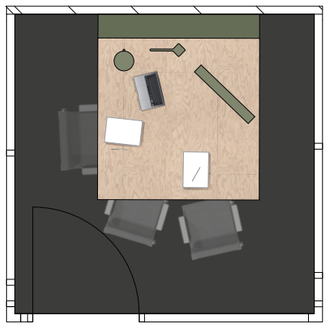




Bureau fermé
3 000 x 3 000



Bureau fermé
3 000 x 3 000



Bureau fermé
2 500 x 2 500

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.1 BUREAU DE VENTE

BUREAU DE VENTE AVEC BLOC DE RANGEMENT MINI



A. BUREAU DE VENTE



B. BUREAU DE VENTE
VUE ARRIERE



C. BUREAU DE VENTE
VERSION SYMÉTRIQUE (RGT À DROITE)



B.BUREAU DE VENTE VERSION
SYMETRIQUE (RGT À DROITE)
VUE ARRIÉRE

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.2 VITRINE ACCESSOIRES

UNE OFFRE D'ACCESSOIRES VISIBLE ET ACCESSIBLE

PRINCIPE

Ce meuble vitrine permet de valoriser l'offre d'accessoires disponible en concession.

La face avant permet de présenter les accessoires de tailles importantes (jantes, habillage de protection...), la vitrine d'exposer les accessoires plus petits et/ou plus précieux.

Au verso, deux portes permettent d'accéder au verrouillage des barres de support et à un espace de rangement pour stocker les barres non utilisées ou un stock tampon d'accessoires à la vente.

SÛRETÉ

Le meuble est sur roulette et peut etre déplacé pour mise en protection en cas de besoin, tandis que la vitrine se verrouille à l'aide d'un cadenas.

Il est également possible de câbler les accessoires aux barres de maintien grâce à un oeillet prévu à cet effet.



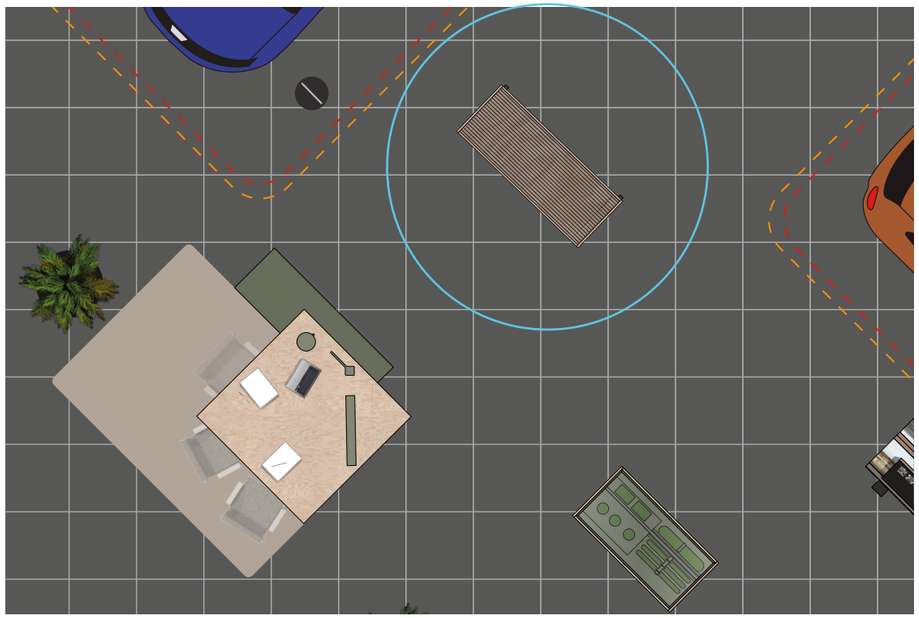
DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.2 VITRINE ACCESSOIRES

RÈGLES D'IMPLANTATION

Sauf cas particulier, le meuble vitrine doit être positionné en oblique à 45° du carrelage.

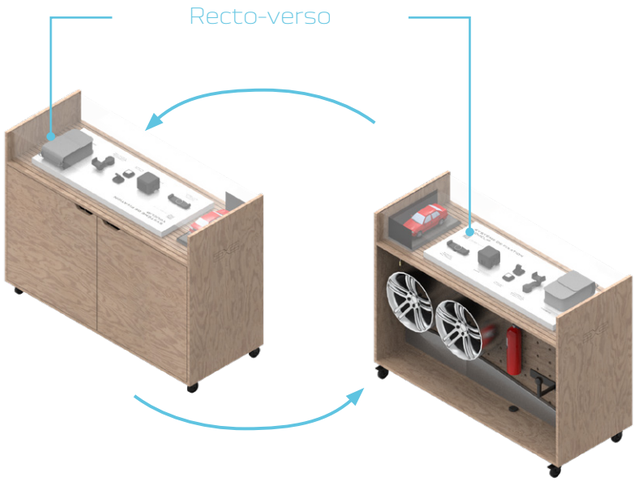
Il doit être clairement visible et à proximité du **bureau de vente**. en face ou sur le côté du client.



exemple 01



exemple 02

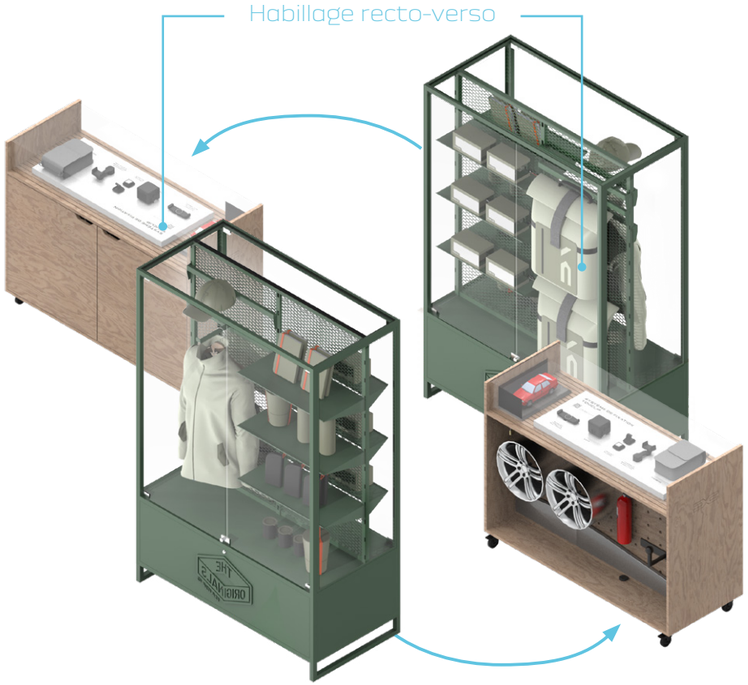


DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.2 VITRINE ACCESSOIRES

CAS PARTICULIER

Lorsque l'espace d'accueil et l'espace de vente sont trop proches, qu'il n'est pas possible d'intégrer l'offre accessoire à proximité de la table de discussion sans gêner les circulations, il est recommandé de l'associer au meuble **merchandising**.





DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.2 VITRINE ACCESSOIRES

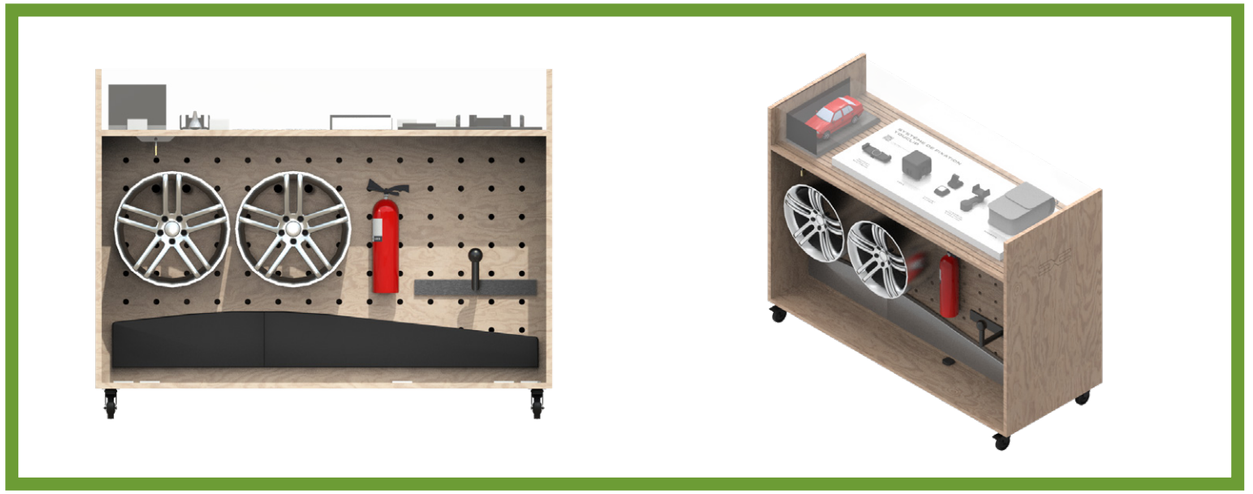
PRESENTATION DES ACCESSOIRES

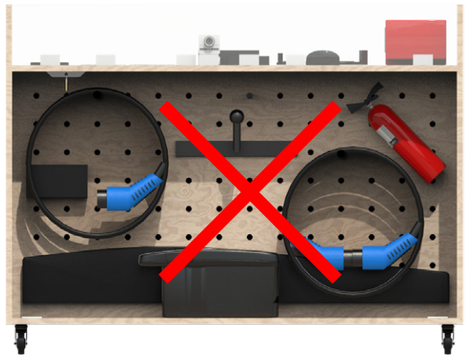
La surface perforée permet d'adapter la présentation des accessoires en fonction de l'offre locale.

Pour une mise en valeur appropriée des éléments, il convient de garder l'alignement le plus strict possible entre les différents éléments présentés, que ce soit sur la face avant ou sous la vitrine.

DON'T

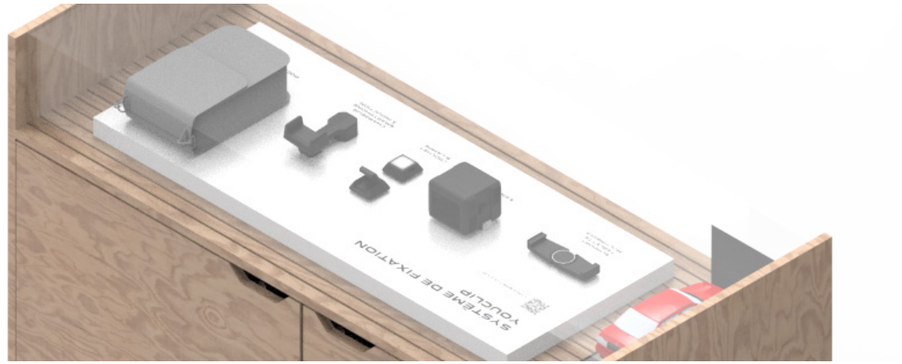
Une présentation désordonnée n'est pas qualitative et dégradera la perception de qualité des accessoires.





DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

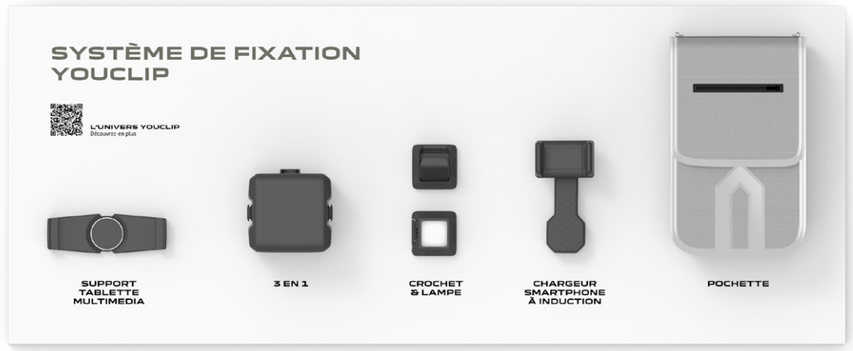
2.5.2 VITRINE ACCESSOIRES



À ADAPTER À CHAQUE MARCHÉ ET À CHAQUE ACTION COMMERCIALE POTENTIELLE

OBLIGATOIRE

Un panneau dédié développé pour la gamme YouClip





BIGSTER

Accoudoir Nomade



Seuils de porte éclairés



OU

TOUS LES VÉHICULES

Antenne requin



Bots antivol



Capuchons centraux Dacia link



MERCHANDISING

Miniatures



Couverts voyage



Porte-clés



Lunch box



Pack essentiel



Les photos ne sont que des exemples. Veuillez suivre la guidline (mises à jour)

Pour les showrooms sans meuble Merchandising

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.2 VITRINE ACCESSOIRES YOUCLIP

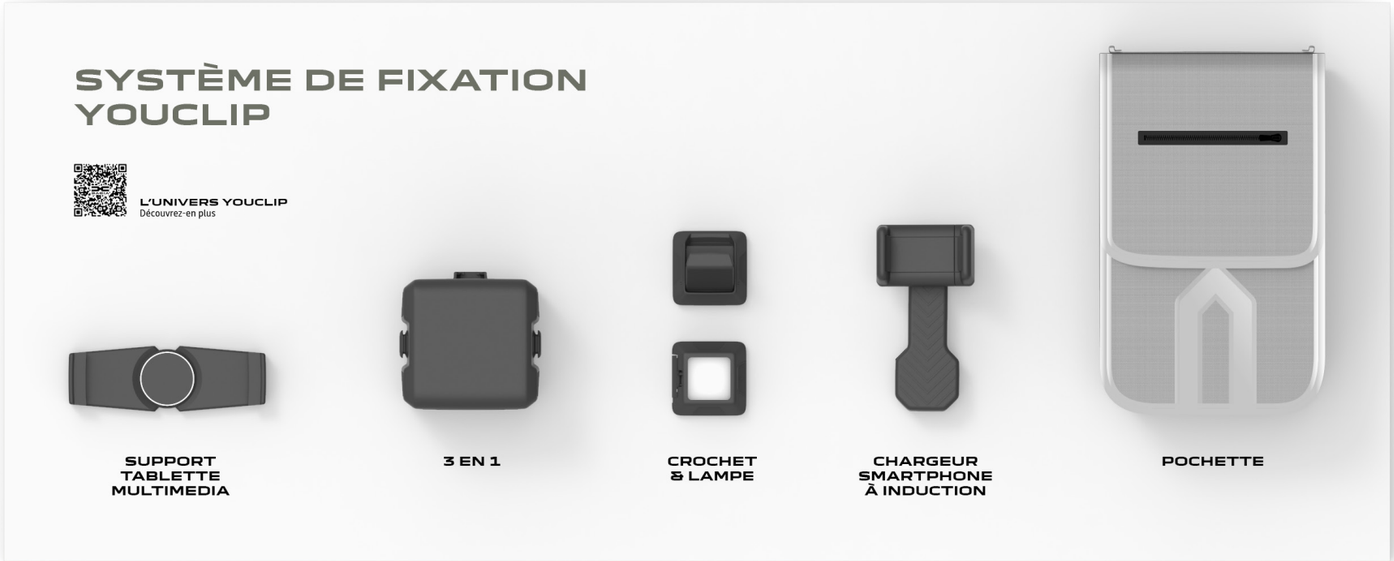
PRÉSENTATION DES ACCESSOIRES YOUCLIP

Pour une mise en valeur appropriée des éléments, chaque accessoire Youclip a son emplacement dédié sur le support de présentation.

Chaque accessoire est clipsé ou fixé sur l'encoche prévue à cet effet. Il conviendra de placer les accessoires en verifiant la bonne horizontalité de ceux ci.

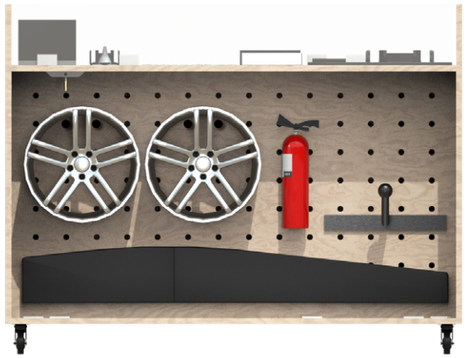
Le support est placé sous la vitrine du meuble et se fixe sur les rainures.

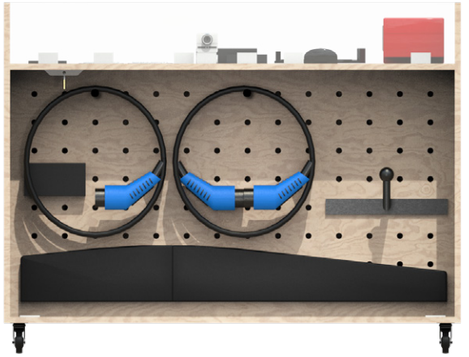




DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.2 VITRINE ACCESSOIRES





À ADAPTER À CHAQUE MARCHÉ ET À CHAQUE ACTION COMMERCIALE POTENTIELLE

ACCESSOIRES

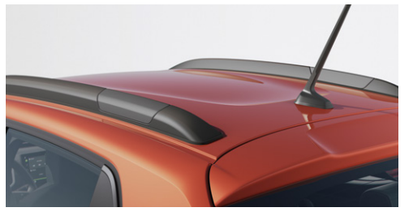
Tapis de sol



Jantes en alliage



Barres de toit à ressort



Marche pieds Duster



Barre de remorquage à col de cygne



Câble de chargement et poignée



Bavettes



Barre de remorquage amovible



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.3 MEUBLE MERCHANDISING

UNE GAMME DE PRODUITS ESSENTIELS & ECO-CONCEPT DANS UNE UNITÉ DE MERCHANDISING

PRODUITS ESSENTIELS

Des produits exclusifs pour renouer avec la nature, représentant les valeurs de la Marque : simplicité, robustesse et authenticité.

UNE GAMME RESTREINTE

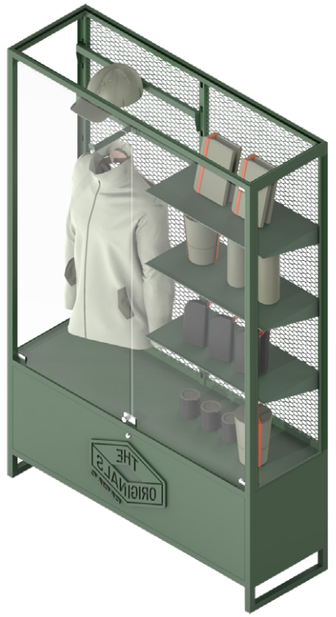
Une collection de produits volontairement limitée, un volume de production contrôlé
pour éviter la surconsommation des ressources.
Des produits fabriqués à partir de matériaux recyclés et/ou durables.

UN MODE DE DISTRIBUTION INNOVANT

Des commandes passées sur un e-shop éco-conçu pour limiter
la consommation de ressources.
Produits livrés et présentés dans une vitrine pour mettre en valeur la gamme de produits.

2 VERSIONS DE MOBILIER

2 mobiliers adaptés à la concession : une version murale et une version 360° avec présentation recto/verso.



1-côté



2-côtés

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.3 MEUBLE MERCHANDISING - 2-CÔTÉS

PRINCIPE

La partie haute du meuble, sous forme de vitrine , offre une présentation produit 360°, la partie basse est dédiée au stockage.

L'accès au stockage ne se fait que d'un côté. Cet espace est dédié au rangement des supports d'accessoires non utilisés, et au stock tampon des produits de la gamme.

SÛRETÉ

Le meuble est sur roulette et peut etre déplacé pour mise en protection en cas de besoin.La vitrine et l'espace de stackage se verrouillent à l'aide d'un cadenas.

RÈGLES D'IMPLANTATION

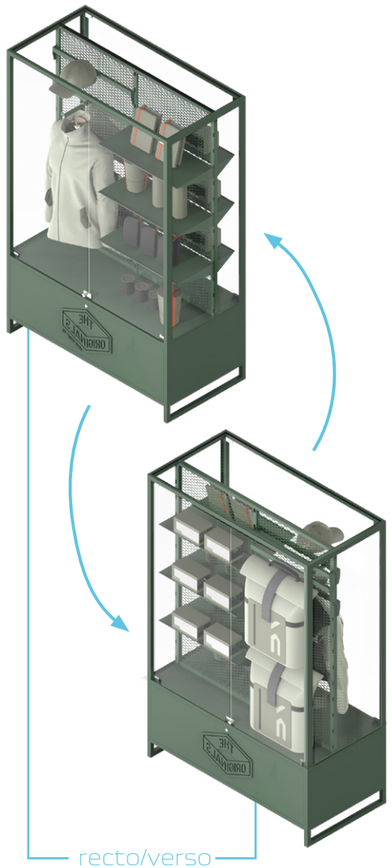
Le meuble merchandising 360° Dacia doit etre positionnée au cœur de la concession.

L'emplacement sélectionné doit être dégagé et visible.

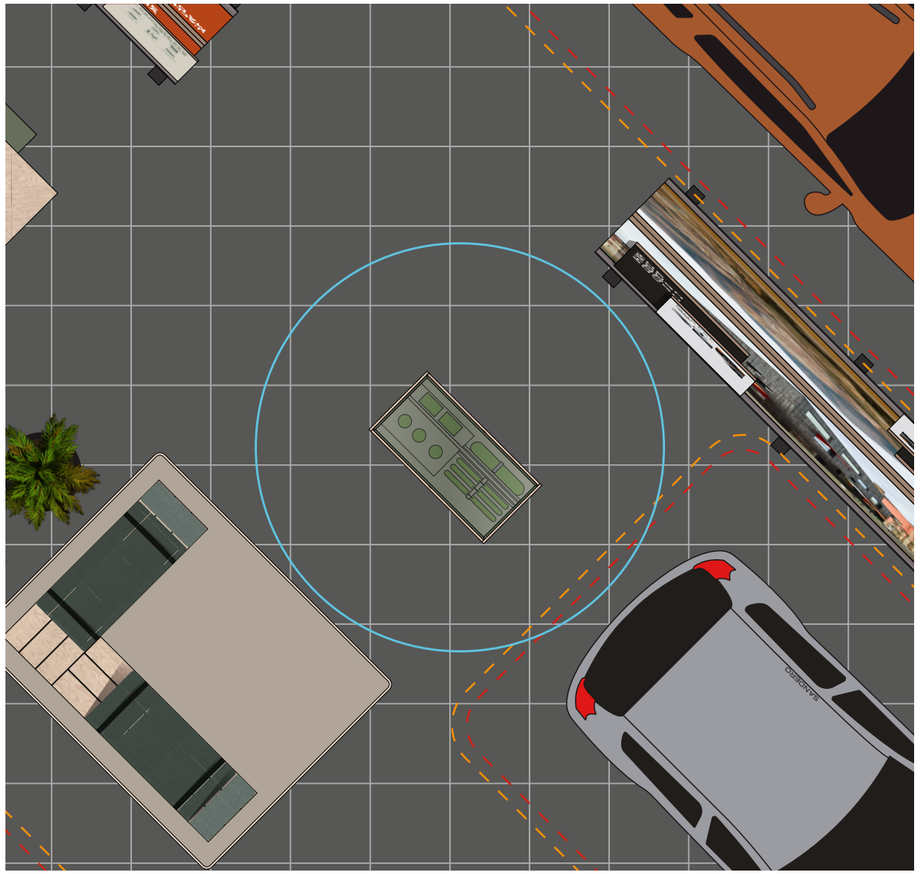
DON'T

Le meuble merchandising ne doit pas contenir autre chose que l'offre produit de la gamme.

Il ne doit pas être positionné à côté d'un élément qui cacherait la visibilité 360° de la vitrine



exemple 01



exemple 02

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.3 MEUBLE MERCHANDISING - 1-CÔTÉ

PRINCIPE

La partie haute du meuble, sous forme de vitrine , offre une présentation des produits de la gamme, la partie basse est dédiée au stockage.

L'espace de stockage est dédié au rangement des supports d'accessoires non utilisés, et au stock tampon des produits de la gamme.

SÛRETÉ

Le meuble est sur roulette et peut etre déplacé pour mise en protection en cas de besoin.La vitrine et l'espace de stackage se verrouillent à l'aide d'un cadenas.

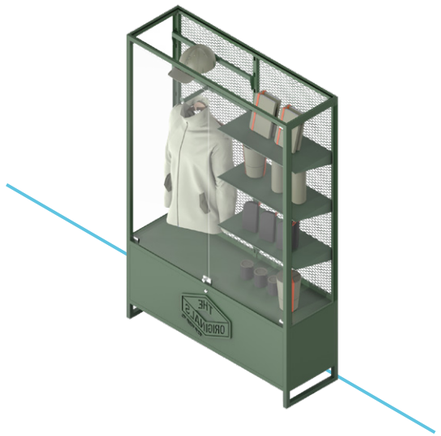
RÈGLES D'IMPLANTATION

Le meuble merchandising mural Dacia doit etre positionné contre un mur de la concession.

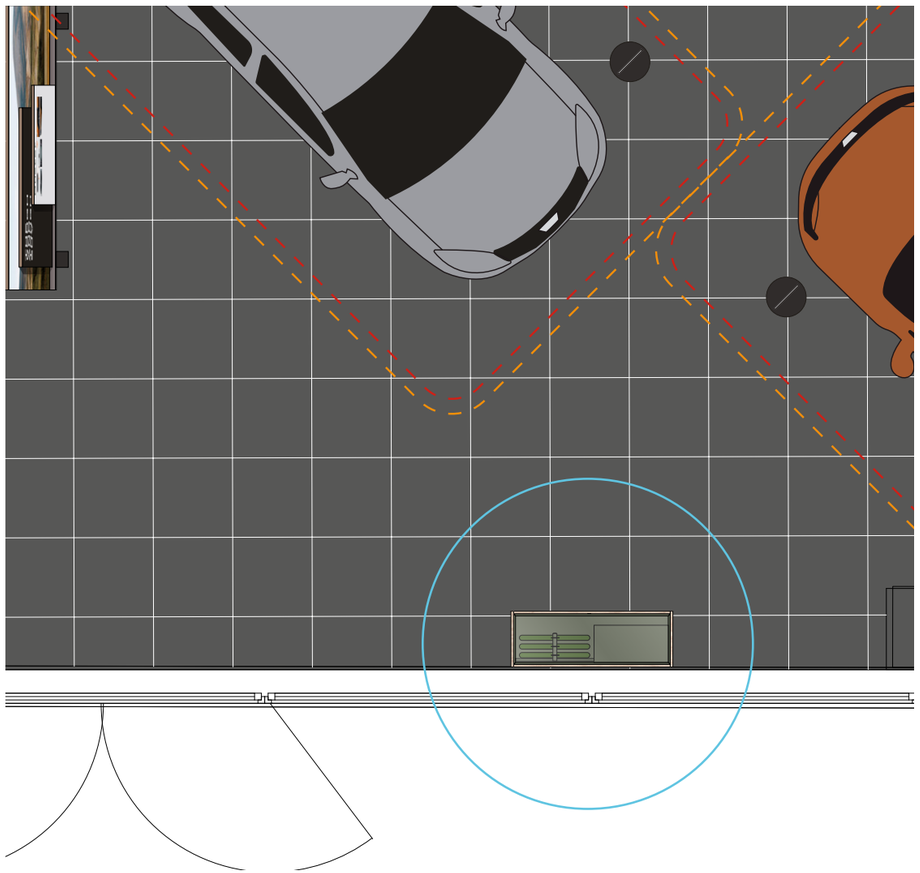
DON'T

Le meuble merchandising ne doit pas contenir autre chose que l'offre produit de la gamme.

Le mur sélectionné ne doit pas être celui peint en vert avec le logo DACIA.



exemple 01



exemple 02

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.5.3 MEUBLE MERCHANDISING - ACCESSOIRES

PRESENTATION DES ACCESSOIRES

La crémaillère, et la variété de supports de présentation permet de s'adapter aux différents formats de produits présentés.

Les étagères permettent de présenter les accessoires de petite taille, alors que les barres permettrent de suspendre des habits sur cintres ou autres accessoires. Certains accessoires sont destinés à présenter des produits spécifiques (support chapeau, support parapluie, support skate...)

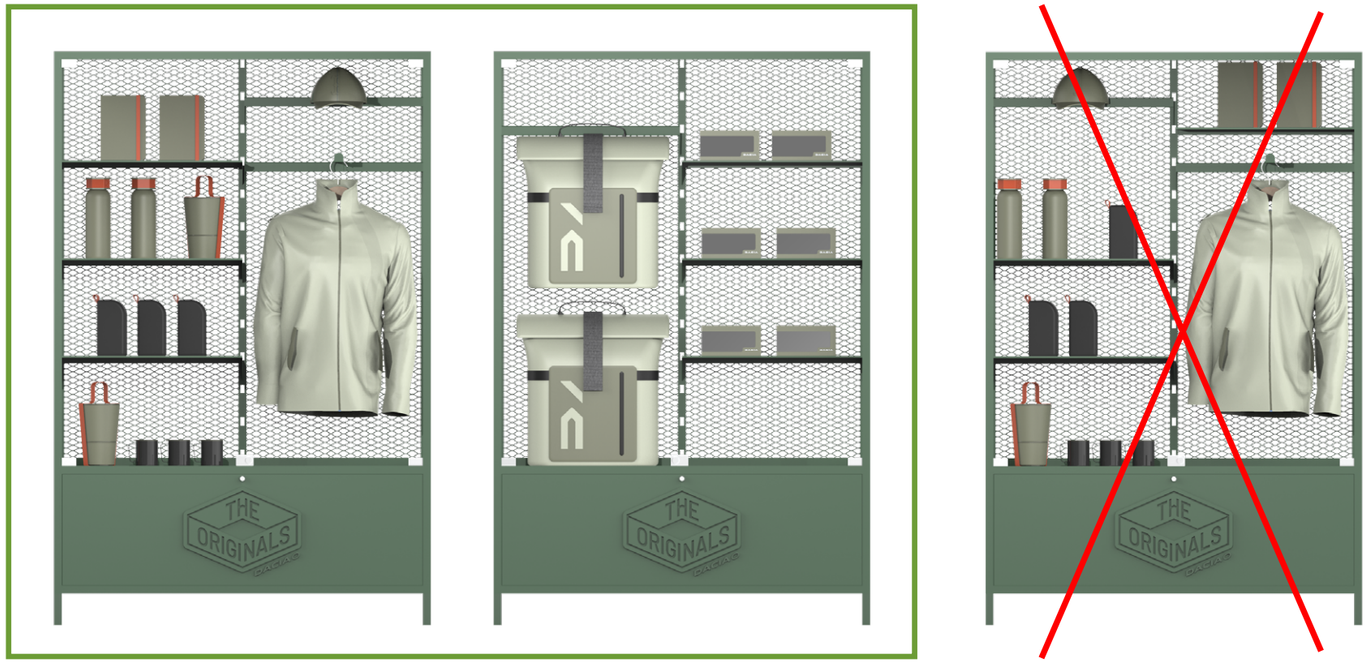
Pour une mise en valeur appropriée des éléments, il convient de rassembler par colonne les familles de produits (ex : colone droite partie textile, colone gauche petits accessoires)

Privilégier un maximum d'alignements horizontaux entre les supports d'accessoires.

Suivre les règles de mise en œuvre mises à jour par le service marketing de la Dacia BU.

NE PAS

Une présentation désordonnée n'est pas qualitative et dégradera la perception de qualité des accessoires.



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.6 ANIMER

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

DES SUPPORTS D'ANIMATION INTEGRÉS AU CONCEPT

L'animation commerciale en concession fait partie de la vie d'un showroom et permet de renouveler le contact avec les clients et les prospects.

Le nouveau concept retail Dacia intègre ce besoin dans l'agencement général de l'espace, de manière à ce que les supports s'accordent parfaitement avec les autres éléments et respectent la démarche d'éco-conception de l'ensemble.

Le support proposé est un totem PLV, pour s'informer sur les opérations portes ouvertes ou mettre en avant des offres après-vente ou services .

Les panels disponibles :

		MINI	CORE	MAXI
TOTEM PLV	**QR-CODES**	☐	☐	■
	YOUCLIP	☐	☐	■



■ Composants obligatoires
☐ Composants optionnels ou à adapter selon la configuration du site

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.6.1 TOTEM PLV

PLV & PANNEAU ÉCO-SMART

PRINCIPE

Ce support permet d'apporter une information de type événementiel ou temporaire, tout en respectant l'intégrité du concept d'aménagement.

Le support PLV peut s'implanter de deux manières différentes :

- à côté des panneaux paysages
- autonome, sur un pied en bois unique.

Le panneau est en carton alvéolaire recyclable (dimension unique 1500 x 600 mm) et devra être soigneusement trié dans la poubelle destinée au recyclage papier à la fin de l'opération.

Les fichiers sont disponibles sur ACT (suivre le processus de validation standard du contenu des communications marketing)

RÈGLES D'IMPLANTATION DU PANNEAU SUR PIED

Lorsque le panneau est utilisé sur pied en bois, il convient de le positionner dans des zones visibles n'entravant pas la circulation dans la concession.

DON'T

Le panneau ne doit jamais gêner la lecture d'autres panneaux.

On ne positionne pas de panneau sur pied en bois proche d'un véhicule dont le panneau paysage comporte déjà un autre support d'animation commerciale.

Ne pas détourner ce support en utilisant un template différent (aplat de couleur, images...).

Ce support a un caractère temporaire, il n'est pas voué à meubler la concession de manière permanente.



version sur pied en bois

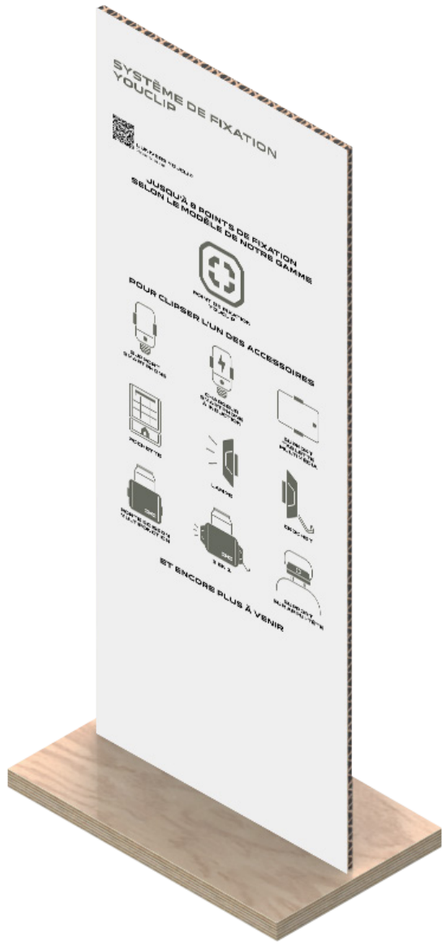


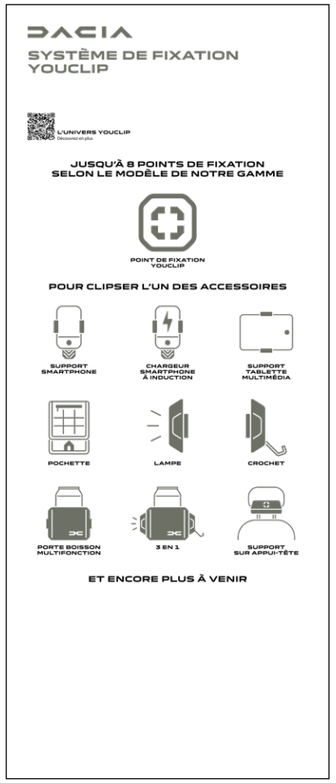


version panneau

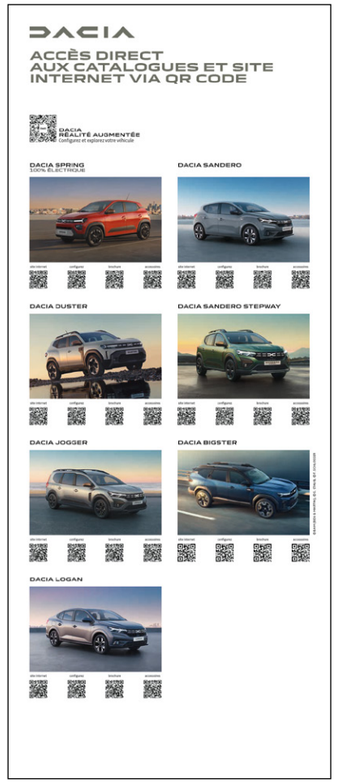
DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.6.1 TOTEM PLVV





PLV YOUCLIP



PLV QR-CODES

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.6.2 HOUSSE DE VOITURE POUR LA LIVRAISON

PRINCIPE

Utiliser une housse de voiture pour la livraison ne sert pas seulement à protéger de la poussière, mais aussi à créer une atmosphère particulière avant la livraison.

En couvrant la voiture, les clients se concentrent sur sa forme, ce qui renforce l'anticipation et l'excitation et crée une expérience de présentation mémorable lors de la livraison.



TAILLE	RÉFÉRENCE	MODÈLE
XS	7717280229	BBG (Spring), DS1B2 (Nouvelle Spring)
S	7717280230	BJI (Sandero)
M	7717280231	P1310 (Duster)
L	7717280232	LJI (Logan)
XL	7717280233	K1320 (Striker)
XXL	7717280234	R1310 (Bigster); RJI (Jogger)

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.7 ENTRETENIR

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

SERVICE APRÈS-VENTE DACIA

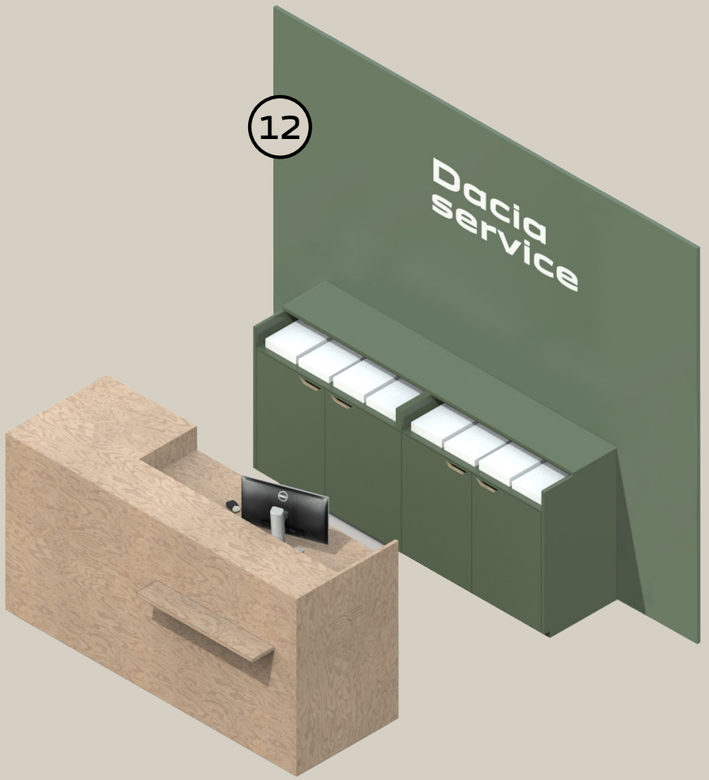
Tout client visitant un concessionnaire Dacia, quel qu'il soit, doit pouvoir retrouver toutes les étapes du parcours client, de la découverte des voitures, à l'achat et jusqu'au service après-vente.

Selon le site, le service après-vente Dacia se présente de la manière suivante :

- par une signalétique de la marque placée à l'entrée et dans l'espace d'accueil d'un garage multimarque (se référer aux règles de cohabitation)
- sous forme d'espace dédié dans les concessions 100% Dacia.

L'espace après-vente dans les concessions Dacia indépendantes se compose des éléments suivants se compose des éléments suivants :

12 **COMPTOIR APRÈS-VENTE**



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.7.1 COMPTOIR APRÈS-VENTE

UN COMPTOIR DACIA SERVICE 100% DEDIÉ

PRINCIPE

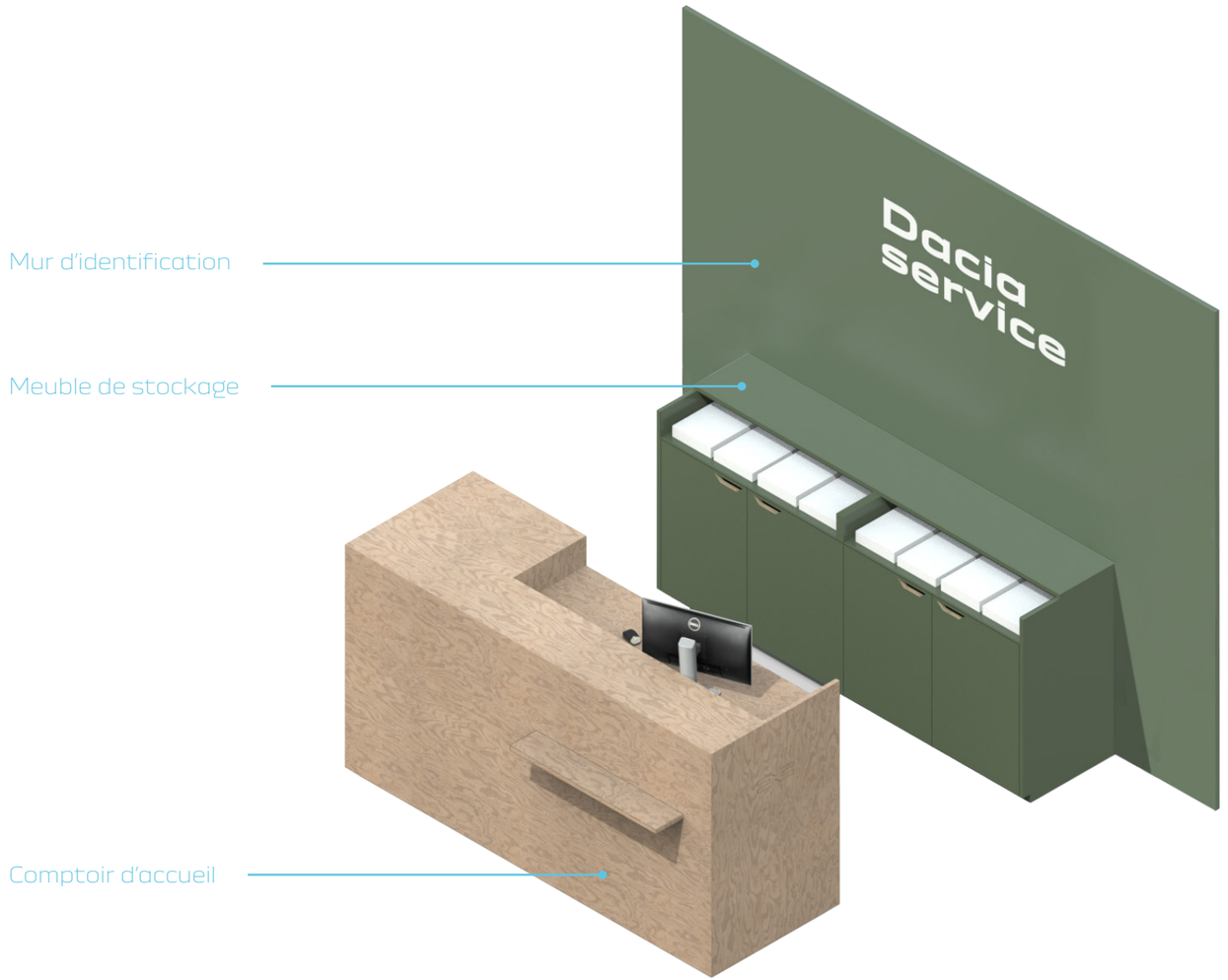
Le comptoir Dacia se compose de 3 éléments fonctionnels différents :

- un mur d'identification du service
- un comptoir d'accueil, intégrant rangement, espace d'échange, tablette PMR (personne à mobilité réduite) et informatique
- un meuble de stockage intégrant une tablette ouverte pour le classement des dossiers clients en cours.

Ces 3 éléments sont agencés suivant les règles énoncées dans les pages suivantes.

DON'T

Ces 3 éléments ne peuvent être utilisés indépendamment des autres.



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.7.1 COMPTOIR APRÈS-VENTE

COMPTOIR DACIA SERVICE UNIQUE

RÈGLE D'IMPLANTATION

La réception du service Dacia est identifiée par un mur rectangulaire kaki avec l'inscription « Dacia Service».

Pour un comptoir unique, la décomposition et l'organisation des éléments est la suivante :

A - Mur de fond «blanc» peinture **RAL 9010** finition matte.

B - Mur peint en «vert Dacia» avec typographie **Dacia Block Extended Bold**, adhésif blanc , aligné à gauche.

2 fournisseurs de peintures ont été identifiés :

Fournisseur : **Little Greene (UK)**
Réf : **Ambleside 304 - acrylique satiné**

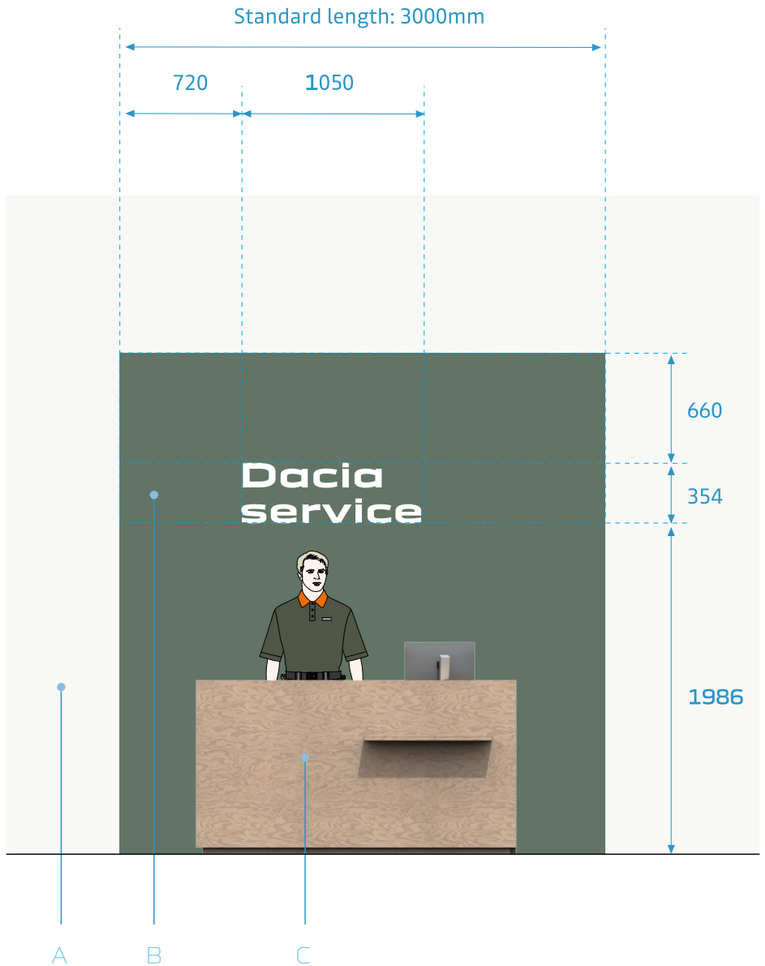
Fournisseur : **Algo (FR)**
Réf : **Séquoia - satiné**

Si une autre peinture est utilisée, toute référence de peinture doit respecter les conditions suivantes :

> respecter **RAL DESIGN 140 50 10** au **fini satiné, taux de brillance 30%**

> être écologique.

C - Comptoir d'accueil.



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.7.1 COMPTOIR APRÈS-VENTE

COMPTOIR DACIA SERVICE MULTIPLE

RÈGLE D'IMPLANTATION

La réception du service Dacia est identifiée par un mur rectangulaire kaki avec l'inscription « Dacia Service ».

Pour un comptoir multiple, la décomposition et l'organisation des éléments est la suivante:

A - Mur de fond peinture **RAL 9010** finition matte.

B - Mur peint kaki

2 fournisseurs de peintures ont été identifés:
Fournisseur : **Little Greene (UK)**
Réf : **Ambleside 304 - acrylique satiné**

Fournisseur : **Algo (FR)**
Réf : **Séquoia - satiné**

Si une autre peinture est utilisée, toute référence de peinture doit respecter les conditions suivantes:

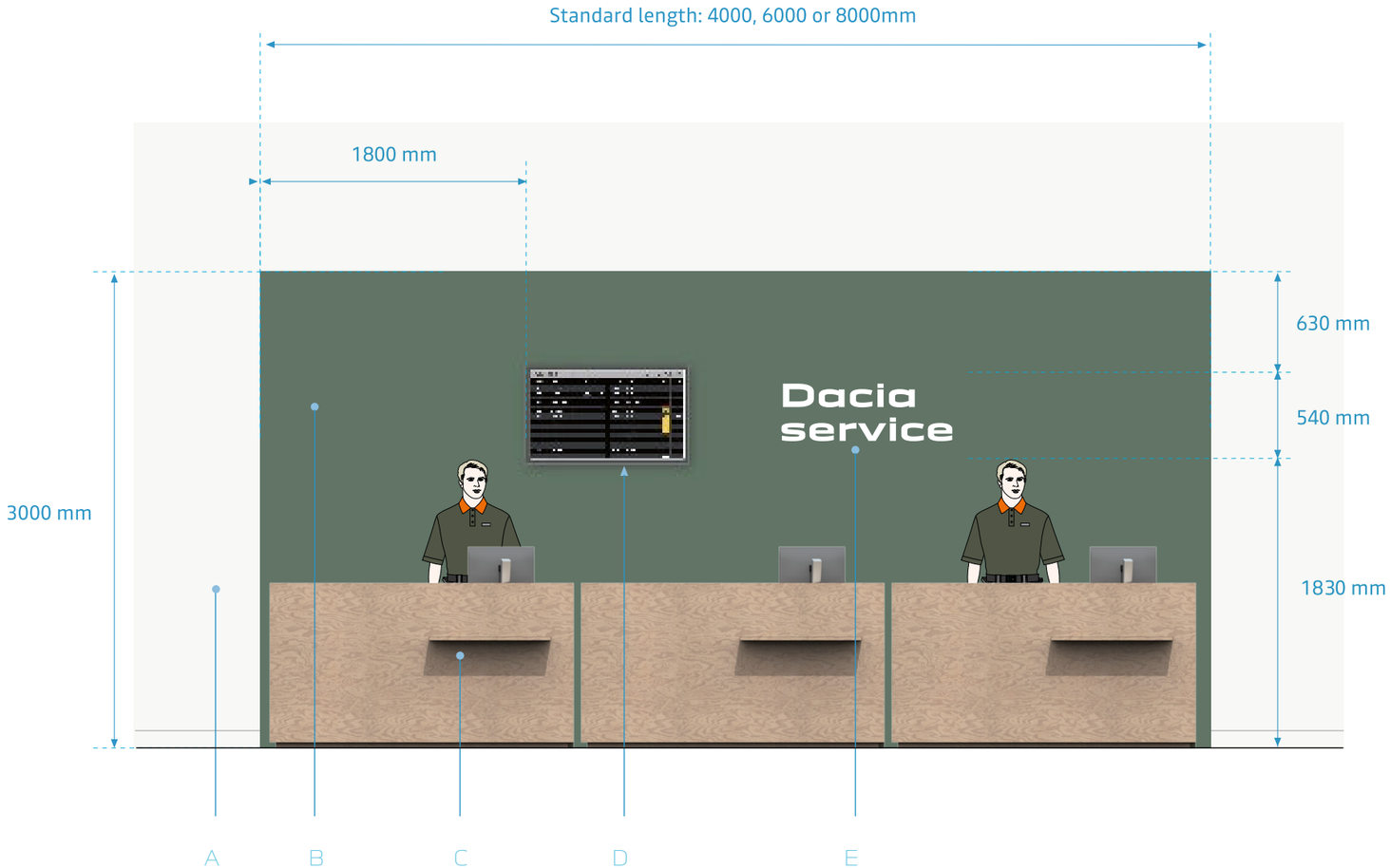
> respecter **RAL DESIGN 140 50 10** au fini satiné, taux de brillance 30% à confirmer.

> être écologique.

C - Comptoir d'accueil.

D - Écran d'information client pour la diffusion des créneaux opérations.

E - Texte **Dacia Block Extended Bold,** adhésif blanc mat, aligné à gauche.



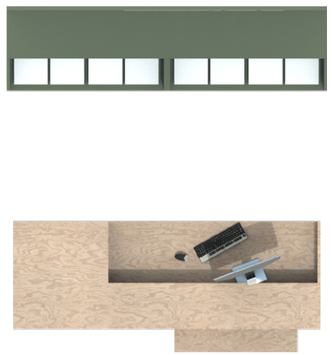
DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.7.1 COMPTOIR APRÈS-VENTE

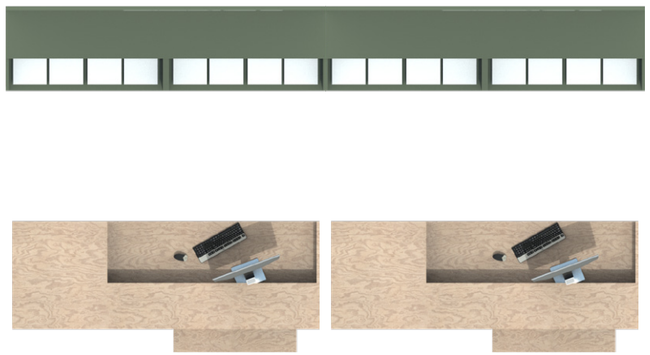
COMPTOIR DACIA SERVICE UNIQUE OU MULTIPLE

RÈGLES D'IMPLANTATION

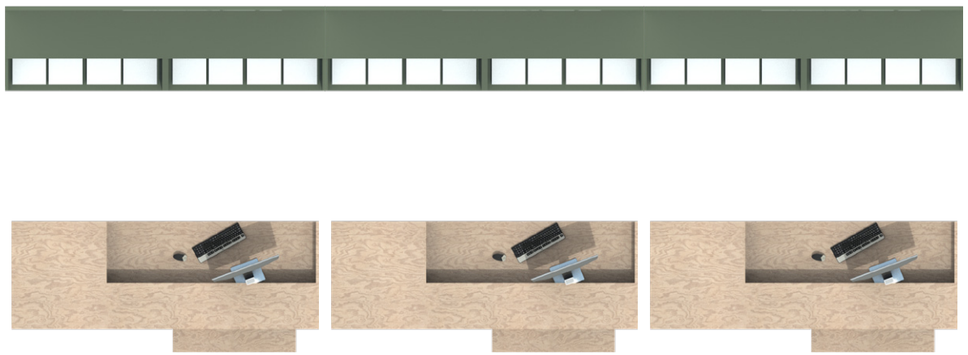
En fonction du nombre de comptoir d'accueil nécessaire, on multipliera d'autant le nombre de meuble de stockage à l'arrière de celui-ci.



Comptoir d'accueil unique



Comptoir d'accueil double



Comptoir d'accueil triple

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.7.1 COMPTOIR APRÈS-VENTE

CONFIGURATION AVEC MEUBLE IMPRIMANTE A4

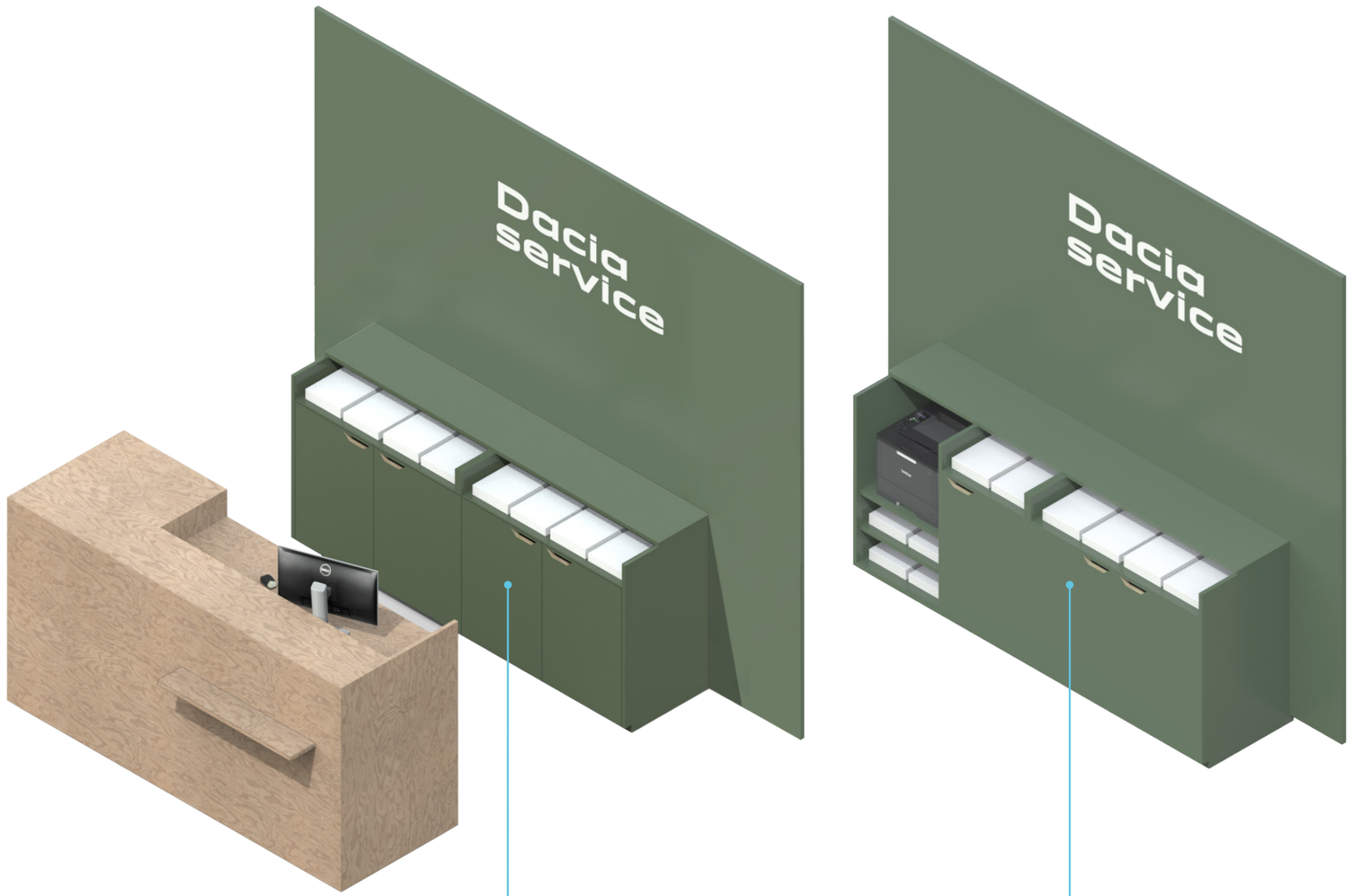
PRINCIPE

Dans le cas ou une imprimante doit etre intégrée au comptoir après vente, une référence spécifique de meuble arrière existe avec une niche permettant l'integration du materiel.

Les tablettes sont réglables en hauteur pour optimiser la hauteur du plateau en fonction du modèle d'imprimante, tout en conservant du rangement pour le stock d'appoint en papier.

Réserve de place disponible pour l'integration d'une imprimante A4 :

H 470 mm x L 470 mm x P 480 mm



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.7.1 COMPTOIR APRÈS-VENTE

COMPTOIR RENAULT DACIA

RÈGLE D'IMPLANTATION

Le comptoir service est identifié par un rectangle gris foncé avec le texte «Care service» associé à la mention « accueil atelier ».

Un écran TV présente aux clients le planning des opérations.
Sur la partie droite du mur, les marques sont identifiées par une signature similaire. Les modules de mobilier d'accueil (avec meuble de rangement) sont identiques pour les deux marques.

A - Mur de fond peinture **RAL 7021** finition matte.

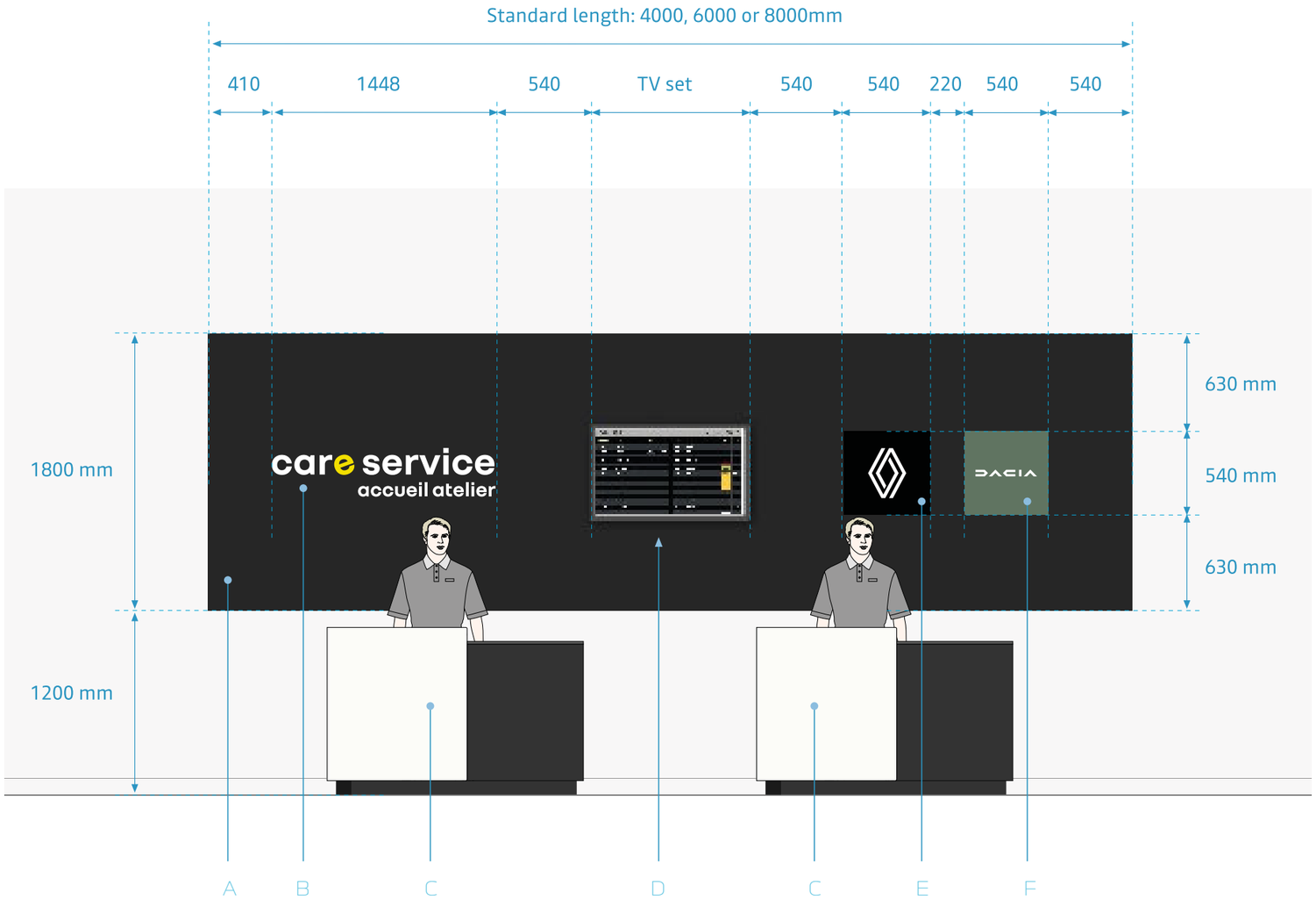
B - Textes « Care service » et « Accueil atelier » en caractère gras de Renault, adhésif blanc et jaune, aligné à droite.

C - Mobilier d'accueil SAV.

D - TV positionnée dans la partie centrale du mur.

E - Carré noir avec emblème Renault en adhésif blanc finition matte.

F - Carré kaki en **RAL DESIGN 140 50 10** siglé Dacia en blanc finition adhésive matte.



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.8 ARCHITECTURE

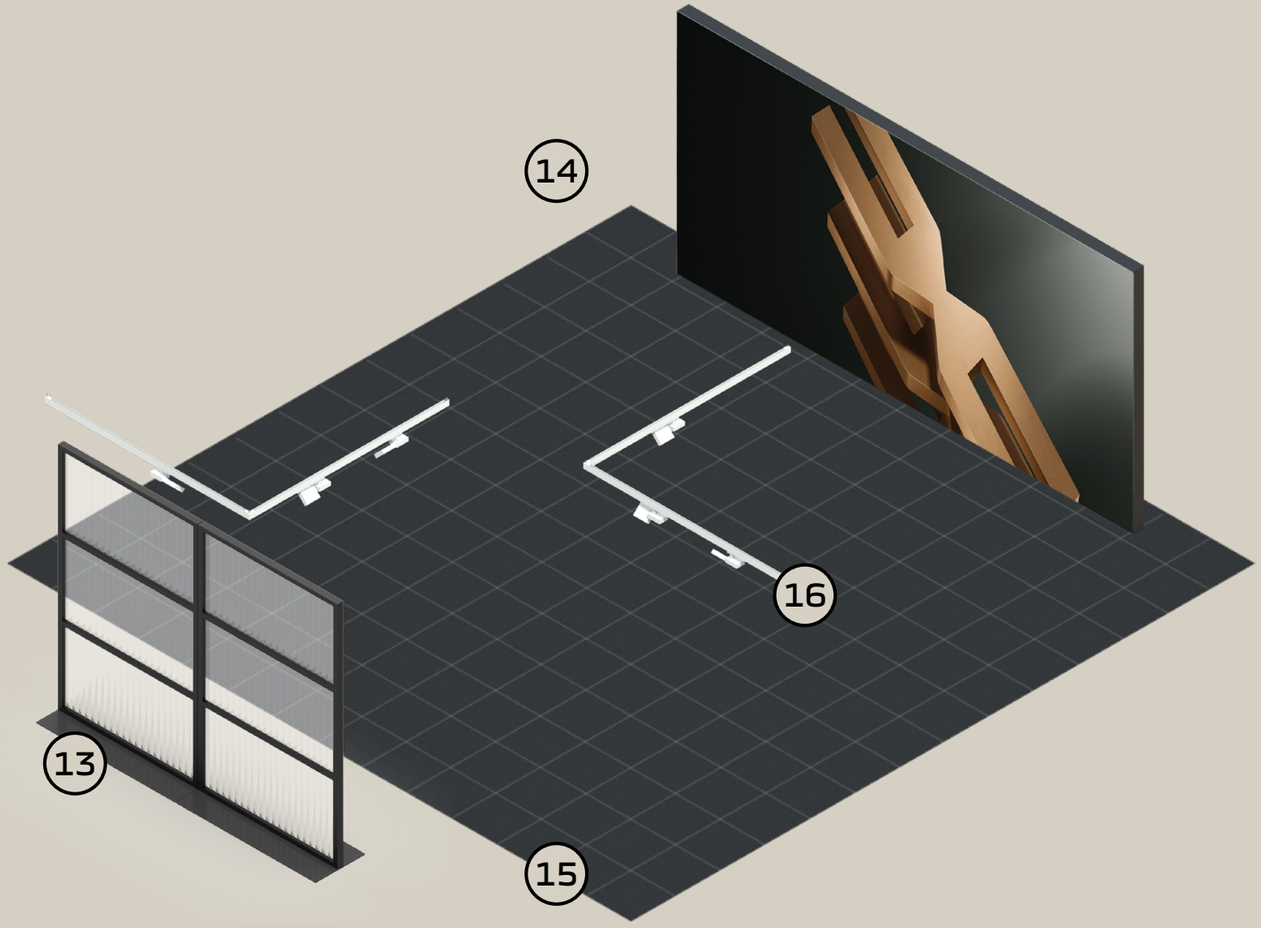
DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.8 ARCHITECTURE

LA STRUCTURE, INTÉGRÉE DANS LE NOUVEAU CONCEPT D'AMÉNAGEMEN

Le concept d'aménagement intérieur intègre l'adaptation du bâtiment existant. Le revêtement de sol, le système d'éclairage et les cloisons de signalisation pour les concessions multimarques sont autant de solutions intégrées dans le nouveau concept d'aménagement qui contribuent à souligner l'identité de Dacia dans la concession.

13 **CLOISONS AUTOPORTANTES**
14 **DACIA FRESCO**
15 **REVÊTEMENT DE SOL**
16 **ÉCLAIRAGE**



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.8.1 CLOISONS AUTOPORTANTES

SEPARATION ENTRE LES SHOWROOMS DACIA ET RENAULT

CONTEXTE D'APPLICATION

Les showrooms Renault et de Dacia sont séparées par des cloisons autoportantes transparentes couvrant au moins 1/3 de la profondeur du showroom.

En fonction de la hauteur sous plafond, ces cloisons peuvent être reprises sur lau sol et au plafond.

DON'T

Ces cloisons ne peuvent pas être utilisées pour une séparation avec une autre marque.



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.8.2 ARCHITECTURE | DACIA FRESCO

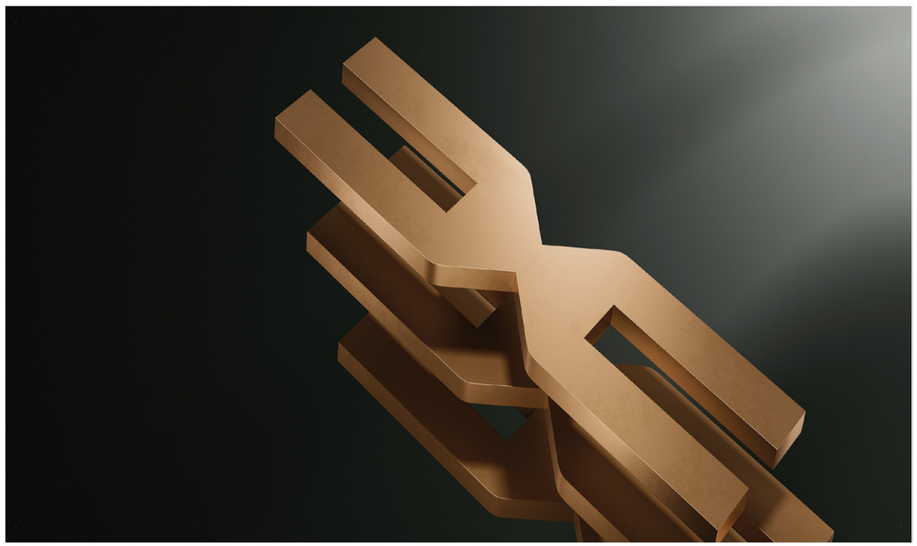
Dacia Fresco aidera à renforcer l'identité de marque du showroom Dacia.

Les fresques sont installées sur un cadre en aluminium. La taille du cadre est déterminée en fonction de la taille du mur. Les cadrages des visuels pour les fresques devront être valider avec Communication Marketing de BU Dacia.

Principes : si la fresque est à côté du mur de la marque, leur hauteur est identique.

Une bibliothèque de visuels est à disposition sur https :

//brandstores.renault.com





DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.8.3 REVÊTEMENT DE SOL

VERS UN SOL UNIFORME POUR TOUTES LES CONCESSIONS

CONTEXTE D'APPLICATION

Le réseau existant présente deux références de sols gris clair (ancienne standard Dacia) ou gris anthracite (ancienne standard Renault).

Depuis 2024, Renault a commencé à déployer un nouveau carrelage de couleur claire (blanc et gris), un mur noir et un plafond noir pour moderniser la marque Renault. Plusieurs cas de figures sont présents.

Cas 1. Pour les nouvelles constructions ou rénovations majeures
Les surfaces d'exposition Renault et Dacia utilisent le même carrelage blanc et gris clair disposé à 45°.

Cas 2. Pour la rénovation des sites New'R Store

A. Si le showroom Dacia est conforme aux normes actuelles, des carreaux gris anthracite sont utilisés pour le showroom Dacia.
B. Si le showroom Dacia ne respecte pas les normes actuelles, des carreaux blancs et gris clair disposés à 45° sont utilisés pour les showrooms Renault et Dacia.
C. Pour le format Mini, des carreaux blancs et gris clair disposés à 45° sont utilisés pour les showrooms Renault et Dacia.

DON'T

Il est interdit d'utiliser une autre référence de sol ou de le substituer à un autre matériau.

Il n'est pas possible de réaliser une pose en joint décalée ou en diagonale par rapport à la concession.

Cas 1 ; Cas 2B ; Cas 2C



Case 2A



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.8.3 REVÊTEMENT DE SOL

Le motif graphique en forme de diamant du sol est réalisé à l'aide de deux teintes de carreaux :

- les carreaux blancs au format 600 x 600 mm forment des losanges de 1800 x 1800 mm
- Ces carreaux blancs sont encadrés par des carreaux gris de 300 mm (300 x 600 mm et 300 x 300 mm)

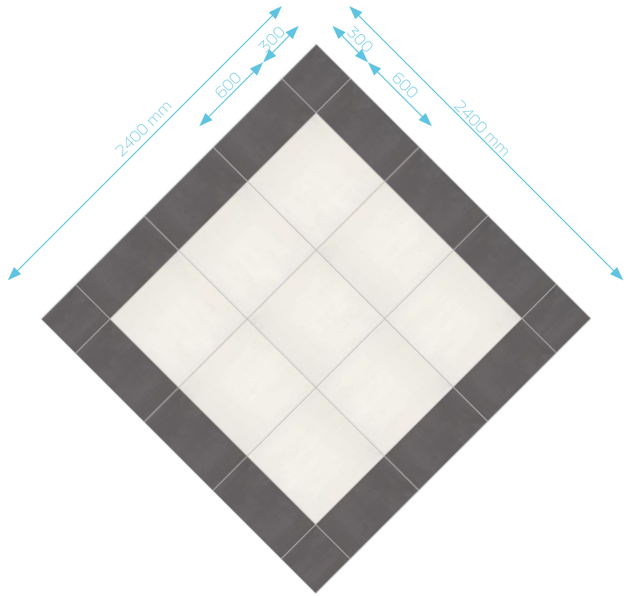
spécifications des tuiles

- carreaux de céramique/porcelaine rectifiés
- U4P4 pour supporter le poids des véhicules
- R9 ou plus norme antidérapante
- les joints ont une épaisseur de 2 mm (joint mince WEBER E07 gris perle)

références des fournisseurs

	blanc	gris
	60 x 60	60 x 30 / 30 x 30
Novoceram	RStore25	RStore25
	Creme blanc L769	Mi-gris froid L772 / L786
Casalgrande	Architecture	Timeless
	White	seal

si les références ne sont pas disponibles dans le pays, le fournisseur local ne pourra être accepté qu'après validation des échantillons envoyés au magasin de la marque.



RÉFÉRENCE & POSE

Anthracite grey (**RAL 7043**)
Dimensions : **45 x 45 cm** or **60 x 60** cm
Épaisseurs : **9,5 mm**.
Fournisseur : **CASALGRANDE / NOVOCERAM**
Ref. **NO NAME - ELEGANCE Dark grey - C836 (45x45 cm)** ou **D241 (60X60 cm)**

Le format recommandé est le 60 x 60 cm en pose droite. Les dalles doivent toutes être posées dans le même sens, avec le sens de la fibre perpendiculaire à la façade principale.



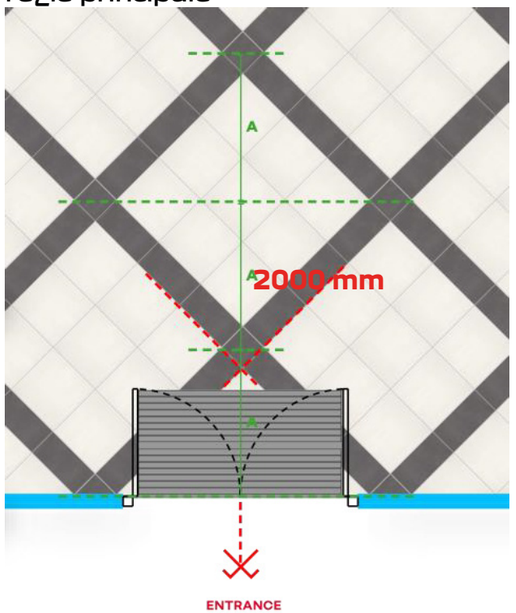
DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.8.3 REVÊTEMENT DE SOL

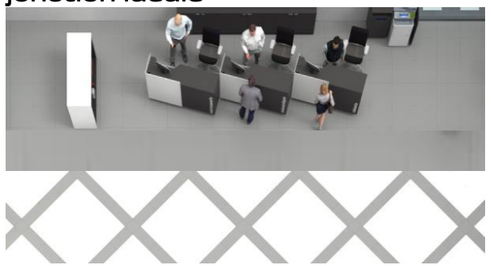
les dalles sont disposées d'une manière particulière

- disposés à 45 de la façade principale / longueur ponctuant l'espace d'exposition
- la jonction avec d'autres carreaux doit être simple
- moins de découpe possible

règle principale



jonction idéale

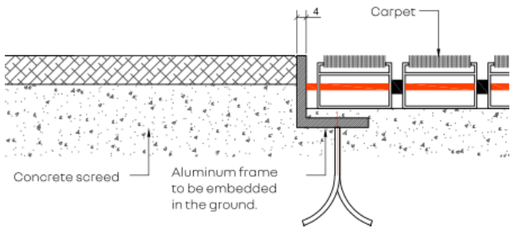


un tapis d'entrée affleurant

la moquette est intégrée dans l'entrée afin qu'il n'y ait pas d'espace entre les dalles et la moquette

- couleur : noir
- matériaux
    - profilé en aluminium
    - insert en feutre/textile (polypropylène)
    - Câbles en acier de 3 mm de diamètre
    - bandes de caoutchouc

tapis d'entrée affleurant



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

2.8.4 ÉCLAIRAGE

UN NOUVEAU PRINCIPE DE MISE EN VALEUR DES ESPACES & DES VÉHICULES

CONTEXTE D'APPLICATION

En cas de création neuve ou de refonte en profondeur d'une concession, merci de consulter Visual Identity Team (tout pays sauf France) ou le Brandstore France (France) qui vous conseillera au mieux pour l'intégration de l'éclairage de la concession.



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

3 IMPLANTATION PAR FORMAT

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

3 .1 À QUOI CORRESPOND LE FORMAT DE MA CONCESSION?

MINI

2 VOITURES
-100M²



CORE

3-4 VOITURES - 1 BUREAU DE VENTE
100-200M²



MAXI

5+ VOITURES - 2 BUREAUX DE VENTE + AFS OPT
200M² +



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

4 FORMAT MINI

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

4.1 PRÉSENTATION

UN CONCENTRÉ DE DACIA

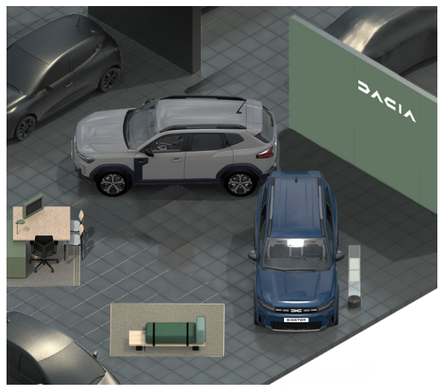
DÉFINITION

Le format Mini est la première formalisation d'un showroom Dacia en principe inférieur à 100 m² et présentant 2 véhicules.

L'aménagement du format Mini est adaptée à la configuration du site dans lequel il est intégré (cohabitation multimarques ou site autonome).

MINI

2 VOITURES
-100M²





DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

4.1.1 LES COMPOSANTS DU FORMAT MINI

		MINI	
SIGNALÉTIQUE	MUR / PANNEAU DE MARQUE DACIA	■	La signalétique de marque est obligatoire, quelle que soit la taille du site. Elle se matérialise en mur ou panneau, en fonction de la configuration des lieux.
BIENVENUE	SOFA	■	2 formats disponibles en fonction de la surface de la concession
	TROLLEY ÉCHANTILLONS	■	Elément obligatoire, il sert aussi de mini comptoir mobile de discussion.
DÉCOUVRIR	PANNEAUX PAYSAGE	□	Plusieurs images / formats à choisir en fonction du site
	TOTEM PRIX	■	Elément obligatoire, standard à respecter
	TOTEM USP	■	Élément obligatoire à utiliser 6 mois dès le début de la commercialisation d'un modèle.
ACHETER	BUREAU DE VENTE	■	Élément obligatoire dès que l'espace le permet. Il est substitué par le trolley en cas de manque d'espace (format MINI)
	VITRINE ACCESSOIRES	□	Présentoir mobile modulable en fonction de l'offre produit
	MEUBLE MERCHANDISING	□	L'ensemble des produits dérivés Dacia dans un présentoir unique
ANIMER	TOTEM PLV	□	Formats et templates à respecter pour des communications
ENTRETENIR	COMPTOIR APRÈS-VENTE COMPLET	☐	Utilisable uniquement sur les sites monomarques Dacia
ARCHITECTURE	SÉPARATION SHOWROOM	□	Pour séparer les showrooms Dacia et Renault
	DACIA FRESCO	☐	Pour renforcer l'identité de marque du showroom Dacia
	ÉCLAIRAGE	☐	Uniquement si rénovation éclairage ou construction neuve
	REVÊTEMENT DE SOL	■	Règle commune à la marque Renault

■ Composants obligatoires

□ Composants optionnels ou à adapter selon la configuration du site

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

4.1.1 LES COMPOSANTS DU FORMAT MINI

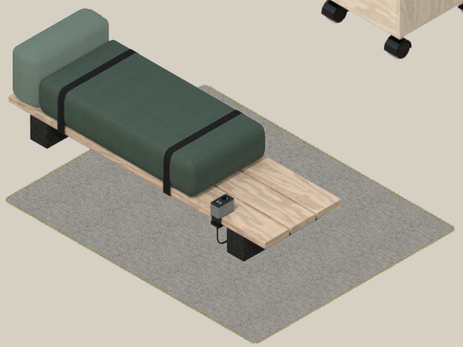
2 VOITURES 60-100M² EXEMPLE D'AMÉNAGEMENT

OBLIGATOIRE











OPTIONNEL









DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

4.1.1 LES COMPOSANTS DU FORMAT MINI

2 VOITURES 60-100M² EXEMPLE D'AMÉNAGEMENT





DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

5 FORMAT CORE

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

5.1 PRÉSENTATION

TOUS LES OUTILS DANS UN FORMAT OPTIMISÉ

DÉFINITION

Le format Core est un showroom Dacia compris entre 100 et 200 m² et présentant 3 à 4 véhicules. L'amanégement du format Core est adaptée à la configuration du site dans lequel il est intégré (cohabitation multimarques ou site autonome).

CORE

3-4 VOITURES - 1 BUREAU DE VENTE
100-200M²





DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

5.1.1 LES COMPOSANTS DU FORMAT CORE

		CORE	
SIGNALÉTIQUE	MUR / PANNEAU DE MARQUE DACIA	■	La signalétique de marque est obligatoire, quelle que soit la taille du site. Elle se matérialise en mur ou panneau, en fonction de la configuration des lieux.
BIENVENUE	SOFA	■	2 formats disponibles en fonction de la surface de la concession
	TROLLEY ÉCHANTILLONS	■	Elément obligatoire, il sert aussi de mini comptoir mobile de discussion.
DÉCOUVRIR	PANNEAUX PAYSAGE	■	Plusieurs images / formats à choisir en fonction du site
	TOTEM PRIX	■	Elément obligatoire, standard à respecter
	TOTEM USP	■	Élément obligatoire à utiliser 6 mois dès le début de la commercialisation d'un modèle.
ACHETER	BUREAU DE VENTE	■	Élément obligatoire dès que l'espace le permet. Il est substitué par le trolley en cas de manque d'espace (format MINI)
	VITRINE ACCESSOIRES	■	Présentoir mobile modulable en fonction de l'offre produit
	MEUBLE MERCHANDISING	□	L'ensemble des produits dérivés Dacia dans un présentoir unique
ANIMER	TOTEM PLV	□	Formats et templates à respecter pour des communications
ENTRETENIR	COMPTOIR APRÈS-VENTE COMPLET	□	Utilisable uniquement sur les sites monomarques Dacia
ARCHITECTURE	SÉPARATION SHOWROOM	□	Pour séparer les showrooms Dacia et Renault
	DACIA FRESCO	□	Pour renforcer l'identité de marque du showroom Dacia
	ÉCLAIRAGE	□	Uniquement si rénovation éclairage ou construction neuve
	REVÊTEMENT DE SOL	■	Règle commune à la marque Renault

■ Composants obligatoires

□ Composants optionnels ou à adapter selon la configuration du site

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

5.1.1 LES COMPOSANTS DU FORMAT CORE

3-4 VOITURES - 1 BUREAU DE VENTE 100-200M² EXEMPLE D'AMÉNAGEMENT

OBLIGATOIRE















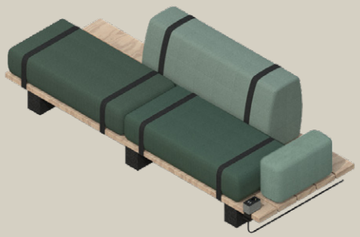


OPTIONNEL









DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

5.1.1 LES COMPOSANTS DU FORMAT CORE

3-4 VOITURES - 1 BUREAU DE VENTE 100-200M² EXEMPLE D'AMÉNAGEMENT





DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

5.1.2 LES COMPOSANTS DU FORMAT CORE (CAS SPÉCIFIQUE: CONCESSION ÉTROITE)

3-4 VOITURES - 1 BUREAU DE VENTE 100-200M² EXEMPLE D'AMÉNAGEMENT





DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

CAS SPÉCIFIQUE - CONCESSION ETROITE

Les panneaux DACIA et les voitures sont positionnés en mixte (45° et 90°), selon la configuration intérieure de la concession.
On privilegiera un positionnement à 45° pour le véhicule présenté en nouveauté ou en offre du moment.

5.1.2 LES COMPOSANTS DU FORMAT CORE (CAS SPÉCIFIQUE: CONCESSION ETROITE)

3-4 VOITURES - 1 BUREAU DE VENTE 100-200M² EXEMPLE D'AMÉNAGEMENT

VITRINE ACCESSOIRES



PANNEAU VÉHICULE



BUREAU DE VENTE



MEUBLE MERCHANDISING





TOTEM PRIX



TROLLEY ÉCHANTILLONS



SOFA



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

5.1.2 LES COMPOSANTS DU FORMAT CORE (CAS SPÉCIFIQUE: CONCESSION OPEN SPACE)

3-4 VOITURES - 1 BUREAU DE VENTE
100-200M²

OBLIGATOIRE

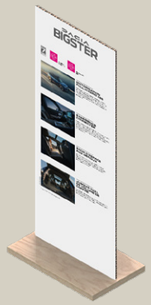












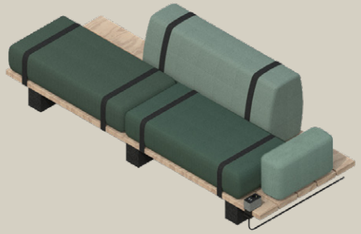




OPTIONNEL









DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

5.1.2 LES COMPOSANTS DU FORMAT CORE (CAS SPÉCIFIQUE: CONCESSION OPEN SPACE)

3-4 VOITURES - 1 BUREAU DE VENTE 100-200M² EXEMPLE D'AMÉNAGEMENT





CAS SPÉCIFIQUE - CONCESSION OPEN-SPACE

Dans ce cas, deux acces permettent d'entrer dans la zone Dacia, le panneau de marque à donc eté dupliqué pour que la marque soit visible dans les deux direction sans que les deux éléments puissent être vus simultanément.

ATTENTION !

Les contraintes d'agencement et l'exposition des lieux ont conditionnés le positionement du bureau de vente proche de la vitrine, mais ce type d'organisation doit obligatoirement etre validé par le VIT/brandstores

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

6 FORMAT MAXI

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

6.1 PRÉSENTATION

UN FORMAT QUI PERMET D'EXPOSER TOUTE LA GAMME DACIA

DÉFINITION

Le format Maxi est un showroom Dacia de plus de 200 m² et présentant plus de 5 véhicules avec une réception après-vente en option. L'aménagement du format Maxi est adaptée à la configuration du site dans lequel il est intégré (cohabitation multimarques ou site autonome).

Il peut dans certaines conditions être indépendant, son agencement et son organisation seront traité de manière optimale.

MAXI

5+ VOITURES - 2 BUREAUX DE VENTE
RÉCEPTION APRÈS-VENTE EN OPTION
200M² +





DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

6.1.1 LES COMPOSANTS DU FORMAT MAXI

		MAXI	
SIGNALÉTIQUE	MUR / PANNEAU DE MARQUE DACIA	■	La signalétique de marque est obligatoire, quelle que soit la taille du site. Elle se matérialise en mur ou panneau, en fonction de la configuration des lieux.
BIENVENUE	SOFA	■	2 formats disponibles en fonction de la surface de la concession
	TROLLEY ÉCHANTILLONS	■	Elément obligatoire, il sert aussi de mini comptoir mobile de discussion.
DÉCOUVRIR	PANNEAUX PAYSAGE	■	Plusieurs images / formats à choisir en fonction du site
	TOTEM PRIX	■	Elément obligatoire, standard à respecter
	TOTEM USP	■	Élément obligatoire à utiliser 6 mois dès le début de la commercialisation d'un modèle.
ACHETER	BUREAU DE VENTE	■	Élément obligatoire dès que l'espace le permet. Il est substitué par le trolley en cas de manque d'espace (format MINI)
	VITRINE ACCESSOIRES	■	Présentoir mobile modulable en fonction de l'offre produit
	MEUBLE MERCHANDISING	■	L'ensemble des produits dérivés Dacia dans un présentoir unique
ANIMER	TOTEM PLV	■	Formats et templates à respecter pour des communications
ENTRETENIR	COMPTOIR APRÈS-VENTE COMPLET	□	Utilisable uniquement sur les sites monomarques Dacia
ARCHITECTURE	SÉPARATION SHOWROOM	■	Pour séparer les showrooms Dacia et Renault
	DACIA FRESCO	□	Pour renforcer l'identité de marque du showroom Dacia
	ÉCLAIRAGE	□	Uniquement si rénovation éclairage ou construction neuve
	REVÊTEMENT DE SOL	■	Règle commune à la marque Renault

■ Composants obligatoires

□ Composants optionnels ou à adapter selon la configuration du site

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

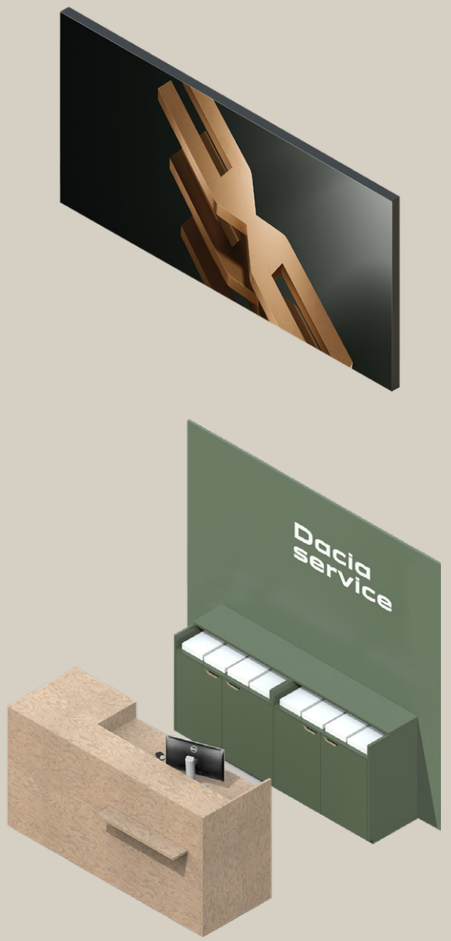
6.1.1 LES COMPOSANTS DU FORMAT MAXI

5+ VOITURES - 2 BUREAUX DE VENTE + RÉCEPTION APRÈS-VENTE EN OPTION - 200M² +

OBLIGATOIRE



OPTIONNEL



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

6.1.1 LES COMPOSANTS DU FORMAT MAXI

5+ VOITURES - 2 BUREAUX DE VENTE + RÉCEPTION APRÈS-VENTE EN OPTION - 200M² +
EXEMPLE D'AMÉNAGEMENT

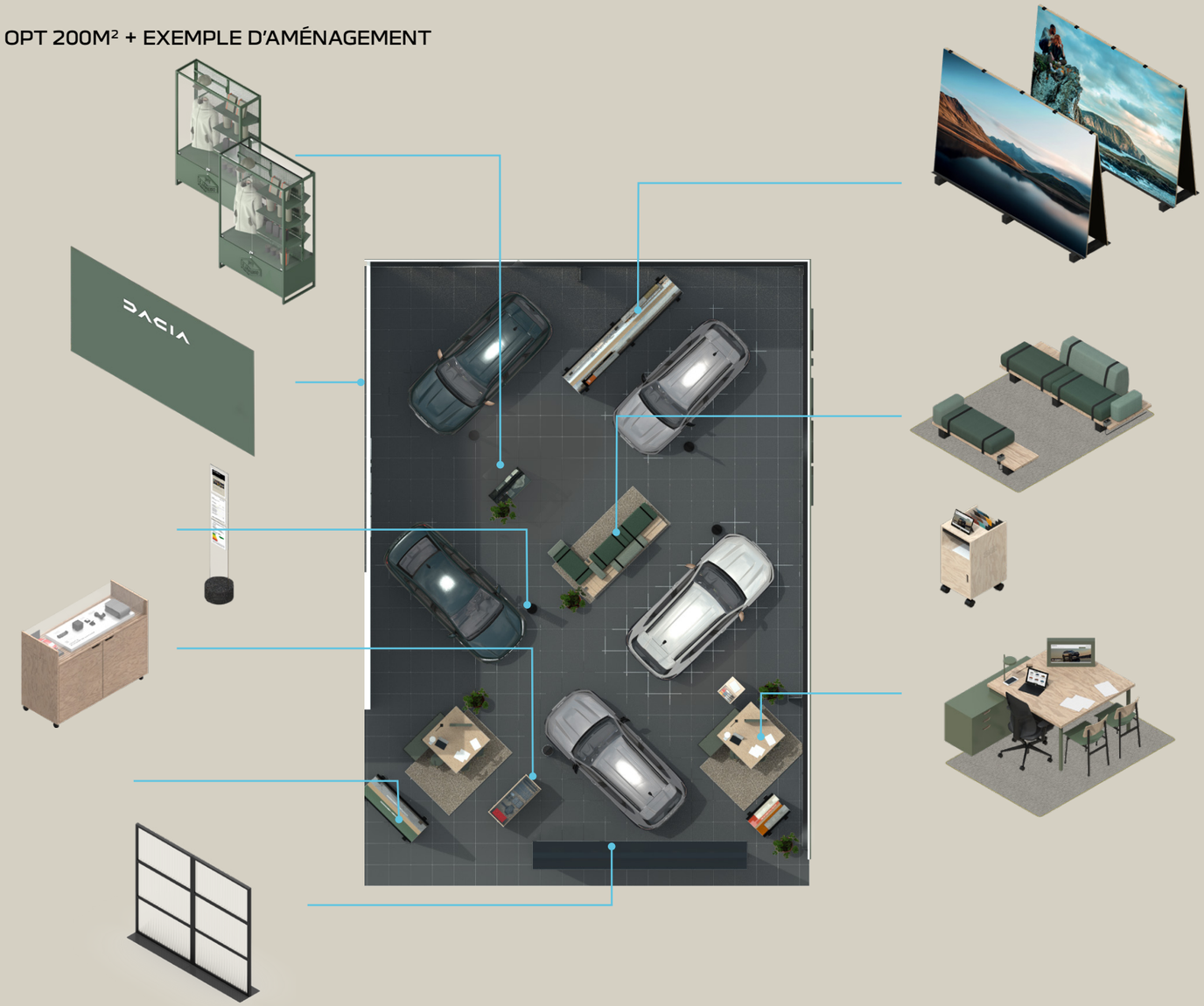




DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

6.1.1 LES COMPOSANTS DU FORMAT MAXI

5+ VOITURE - 2 BUREAUX DE VENTE + AFS OPT 200M² + EXEMPLE D'AMÉNAGEMENT



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

7 DACIA SHARP

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

Dacia ShARP

Planifier et visualiser l'aménagement d'une concession grâce à la réalité augmentée



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

7.1.1 FONCTIONNALITÉS & UTILISATION

FONCTIONNALITÉS

L'application offre de nombreuses fonctionnalités telles que:

> IMMERSION INSTANTANÉE dans des configurations de concessions prêtes à l'emploi (~ 15 disponibles).

> PLANIFICIATION d'une concession en partant de zéro ou bien à partir d'un template.

> EXPORTATION en PDF de votre plan 2D et liste des éléments.

> PRISE de photos et vidéos.

L'application est disponible en anglais sur smartphone et tablette pour le réseau de concessionnaires Dacia où le déploiment NVI est engagé.

GUIDE D'UTILISATION



SE FAMILIARISER AVEC LE CONCEPT RETAIL NBI
Lire le Guide d'application Concept retail intérieur du réseau primaire.



DÉCOUVRIR L'APPLICATION
Avec le mode «Discovery» et les configurations prêtes à l'emploi.



PLANIFIER VOTRE SHOWROOM
Avec le mode «Wizard».

Recommandation : Pour une expérience optimale, il est conseillé de vider l'espace de tout véhicule lors de la planification de la concession.

Attention : Dacia ShARP ne remplace en aucun cas le dossier à valider par la plateforme Visual Identity Team (tout pays sauf France) ou le Brandstore France (France).

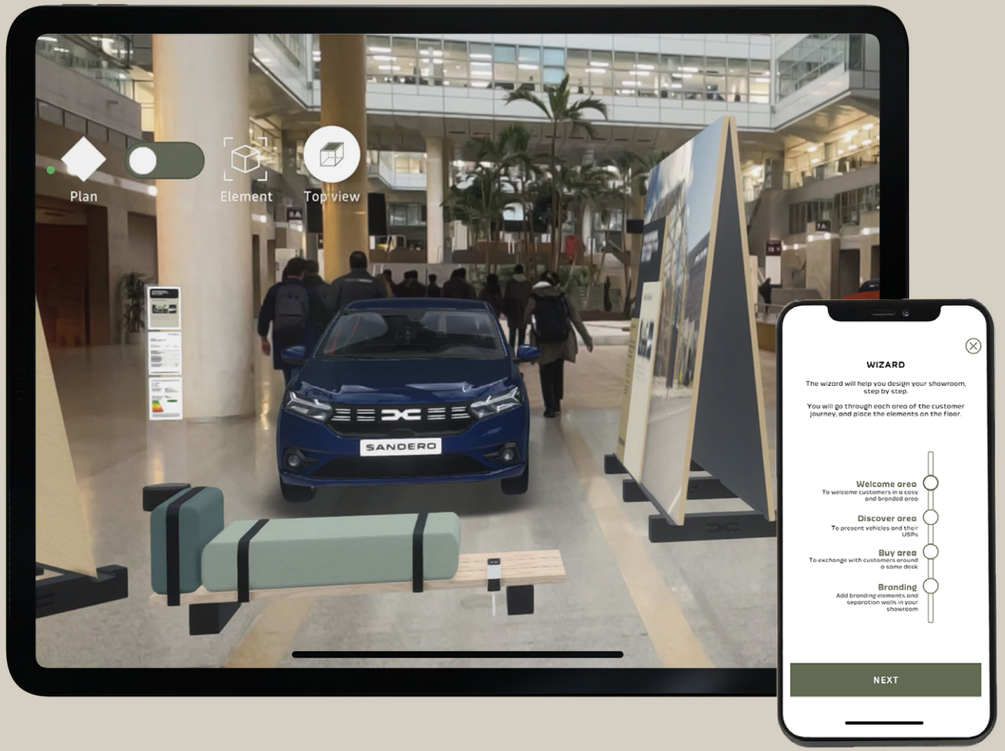
DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

7.1.1 FONCTIONNALITÉS & UTILISATION

TÉLÉCHARGEZ DACIA ShARP
SUR L'APPSTORE OU LE PLAY STORE:

DACIA ShARP

bit.ly/DaciaShARP



DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3

COMPLÉMENTS D'INFORMATIONS

Les informations techniques sont disponibles dans
le **Cahier des charges technique retail intérieur Dacia**

Les fichiers sources sont téléchargeables
sur la Brand Stores Platform **https://brandstores.renault.com**

DOCUMENT CONFIDENTIEL - C3