

ac-franchise.com

Pays : France

Dynamisme : 7



Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

Le franchiseur Jouets Sajou son second magasin en outre-mer



Créée en 1988, l'enseigne spécialisée de jeux et jouets implantée en France Jouets Sajou a inauguré vendredi 23 novembre son nouveau magasin dans le département de Mayotte (976), dans l'archipel des Comores, à Mamoudzou, sur l'île de Grande-Terre. Il s'agit de la deuxième ouverture du réseau en outre-mer après l'installation d'un premier magasin à Saint-Denis de La Réunion, et de son 36ème magasin en France. Aux commandes de cette nouvelle boutique, Priscilla Seraly, 31 ans et jeune mère de famille, ancienne étudiante en commerce très attachée aux projets créatifs et éducatifs.

Un nouveau magasin qui valorise son identité mahoraise

Idéalement situé à l'Espace Canopia - une place commerçante proche du centre-ville et qui se démarque par la diversité de ses commerces - le nouveau magasin d'une superficie de 100 m², propose toutes les grandes marques de jeux et jouets, pour tous les âges de l'enfance et pour tous les budgets. Les Mahorais ont pu découvrir une nouvelle boutique en accord avec son environnement grâce à une décoration en rapport avec Mayotte et son cadre marin (bateaux, fleurs de frangipanier...) et tout particulièrement l'hippocampe, animal-symbole de l'île.

Pour la responsable de ce nouveau magasin fraîchement inauguré, cette ouverture est la concrétisation d'une ambition de longue date. « J'ai souhaité que la vie du magasin soit en accord avec les attentes des clients. Nous allons organiser des ateliers et des animations toute l'année car je suis très attachée aux projets créatifs et éducatifs », précise Priscilla Seraly.



ac-franchise.com

Pays : France

Dynamisme : 7

[Visualiser l'article](#)

Nouveau magasin Jouets Sajou à Mayotte

L'accompagnement du franchiseur Jouets Sajou

Priscilla a pu bénéficier d'une formation complète de quelques jours au siège de l'enseigne, à Tauxigny (37), qui lui a permis de maîtriser toutes les spécificités de son nouveau métier mais également de rencontrer les différentes équipes du siège (Achats, Commerce, Marketing...). Convaincue par le potentiel local et désireuse d'apporter un véritable service à ses clients et un choix plus large de produits - jusqu'à présent limité - Priscilla est persuadée que son offre va rencontrer le succès. La nouvelle adhérente prévoit d'organiser des ateliers et des animations sur toute l'année pour répondre aux attentes des habitants.

« *Je me suis sentie intégrée dès les premiers échanges avec l'enseigne... J'ai ensuite accompagné une Animatrice de Réseau pour visiter trois magasins en Bretagne. Une réelle immersion qui m'a confortée dans l'idée que j'avais fait le bon choix !* », explique Mme Seraly.