

# Séances de magasinage des Fêtes

## **Buts :**

- aider vos clientes à faire leur magasinage des fêtes.
- vendre des ensembles de cadeaux de Noël
- vous faire connaître par de nouvelles clientes potentielles (élargir votre clientèle)

## À qui offrir ces séances de magasinage des Fêtes ?

- aux entreprises, profs d'école, etc. (sur l'heure du dîner)
- votre milieu de travail, votre patron
- vos meilleures clientes ou meilleures hôtesse
- vos amies, votre famille



## **Déroulement d'une séance de magasinage des Fêtes en environ 1h30 – 2h00 !**

*Temps : selon le nombre de personnes*

1. Installez votre table (belle nappe, quelques paniers ou plateaux où déposer les produits démonstrateurs)
2. Vous vous présentez, vous parlez rapidement de la compagnie Mary Kay et de la GARANTIE (très important), des emballages cadeaux que vous faites GRATUITEMENT, des modes de paiements, livraison, etc. (~ 5 min.)
3. Faire faire l'essai des *Mains de Satin* à tout le monde ! (~ 10 -15 min.)
4. Parler des **Ateliers Gratuits de soins pour le visage** que vous offrez. Si ça les intéresse, vous pourrez les revoir par la suite en prenant rendez-vous (même lors de la livraison de leurs achats si elles veulent) (~ 5 min.)
5. Passez la liste des personnes à qui elles veulent faire des cadeaux pour les Fêtes. La faire remplir (~ 5 min.)
6. Présentez rapidement les ensembles cadeaux. Parlez aussi de l'Ensemble Miracle (régulier et format d'essai) (~ 12 min.)
7. Temps pour essayer quelques démonstrateurs, les sentir et choisir à QUI elles peuvent offrir QUOI. (~ 15 – 30 min.)
8. Leur remettre la liste de ce qu'elles voudraient pour ELLES. (~ 5 min.) **Pour Noël, j'aimerais recevoir des produits Mary Kay !**
9. Fermez les ventes (~ 45 min. à 1h00) Temps : selon le nombre de personnes mais faites le rapidement) **Faites remplir les factures par les femmes** (leurs coordonnées, les produits et le mode de paiement). *Faites-vous payer tout de suite. Si elles ont peu de temps, par exemple sur leur heure de dîner, vous pouvez les voir une à une et promener d'une à l'autre sans faire de fermeture individuelle complète. Vous pourrez, à la livraison ou au téléphone compléter les informations dont vous avez besoin.*

- Idéalement le faire avec 6 à 20 personnes (sera plus long à 20 pers. peut-être plus 3 h00) (10 – 15 pers. c'est un beau groupe)

- apportez vos catalogues, cartes d'affaires, plusieurs crayons, calculatrice, certificats pour atelier beauté gratuit et certificats pour hôtesse, agenda, etc.

- Ne traînez pas d'échantillons de tout genre, vous les remettrez à la livraison ou au rendez-vous beauté. Restez concentrées sur cette séance !

- Apportez des coupes ou petits bols (2 – 3) et mettez des grains de café (non moulu). Le café neutralise les odeurs et permet de vraiment sentir le produit sans avoir l'odeur du produit précédent qui nous gêne.

- Ayez avec vous la liste d'inventaire de vos ensembles qu'il vous reste sur vos tablettes pour ne pas promettre un ensemble de produit qu'il ne vous resterait plus s'il est en édition limitée. Attention, si vous n'avez pas à la maison les éditions limitées, assurez-vous de commander dès votre retour à la maison et de vérifier avant de partir s'il en reste encore. Et si vous avez promis des ventes ou laissez des espoirs à vos clientes, assurez-vous de ne pas faire de chichi avec les frais d'expédition.

\* \* \* Si une femme n'a pas beaucoup d'argent pour faire à cette séance tous les achats des Fêtes qu'elle désire, vous pourriez lui offrir (après qu'elle ait fait ses achats) de devenir une **Hôtesse Privilège** pour magasiner à 40% d'escompte ses cadeaux de Noël (voir document expliquant les conditions)

France Légaré Directrice des ventes senior Exécutive Mary Kay  
418-845-5711 francelegare @ hotmail.com

