

# Maximisez vos ventes des Fêtes !

## *Gardez + d'argent dans vos poches !!!*

**On oublie souvent de regarder autour de nous pour faire nos ventes, proposer nos services et offrir des cadeaux !**

### Ouvrez l'œil !

- **Vos collègues de travail** (apporter un exemple d'emballage cadeau sur votre bureau ou dans la salle à dîner, ça va faire jaser !)
- **Votre patron** : offrir des cadeaux aux employés ou un tirage au party ou au dîner de Noël. (Ce peut aussi être un certificat cadeau) OU par le biais du Club Social de l'entreprise. Offrez aussi ce service dans d'autres entreprises autour de vous.
- **Votre Mary Kent ! Votre amoureux est un bon Allié !** Il peut apporter par exemple un ensemble des **Mains de satin décoré** avec des fleurs (il peut être un **démonstrateur** qu'il ferait essayer). Préparez une petite feuille simple où vous indiquez vos modes de paiements, que vous faites les emballages gratuitement et la livraison, que vous pouvez vous travailler autour du budget de chacun. Laissez-lui quelques catalogues
- **Les hommes autour de vous !** (frères, beaux-frères, pères, voisins, etc.) *Plusieurs n'aiment pas aller magasiner*, devoir se creuser la tête pour avoir une idée originale et emballer les cadeaux !!! **SAISISSEZ TOUTES LES OCCASIONS !** Prenez les devants et téléphonez à ces hommes !
- **Faites-vous de la publicité ! Offrez des petits cadeaux tout simples à :**
  - Votre coiffeuse
  - Votre esthéticienne (il y a assurément une petite douceur soins corps ou autre qu'elle appréciera)
  - Votre mécanicien
  - Professeurs ou éducatrices de vos enfants
  - La petite gardienne
  - Les gens qui s'occupent de garder vos enfants ou la maison lorsque vous partez en vacances
  - Vos voisins et voisins
  - Copines de classe
  - Tantes, Cousines, grands-parents
  - Le livreur de journaux, le facteur
  - Votre Patron (la femme de votre patron)
  - Votre propriétaire (si vous êtes locataire)

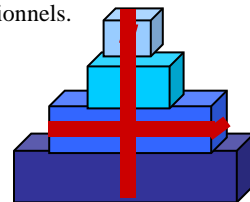
**Quand vous offrez des CADEAUX en produits ces cadeaux sont des DÉPENSES pour faire connaître votre entreprise (catégorie publicité ! 100% déductibles !) Et pensez aussi à joindre dans chaque paquet un Certificat pour atelier beauté gratuit !**

### Pensez Rapidité et Économie !

Pensez à faire des emballages, simples, rapides et économiques ! Il ne serait pas intéressant pour vous de passer autant de temps à préparer les emballages de vos ventes que le temps que vous avez pris pour faire ces mêmes ventes. Vous trouverez de belles idées à petit prix au Dollorama : boîtes cadeaux où il ne vous reste qu'à déposer papier de soie et mettre un joli ruban, des paniers, des sacs cadeaux originaux, etc. Vous avez aussi les sacs cadeaux Mary Kay dans la section 2 ! Très beaux et très professionnels.

### Journée Portes Ouvertes !

Chez-vous à la maison, **UNIQUEMENT** si vous avez déjà une grosse clientèle de base bien fidèle.



### Décompte des Fêtes : La Pyramide de l'Amour ! ♥

Elle est créée à l'aide de Boîtes gigognes (boîtes de différentes grosseurs qui entrent les unes dans les autres) peuvent être achetées dans les magasins à rabais tel que Dollorama. Les boîtes peuvent donc aussi être empilées et former une Pyramide !

Elle est une belle idée originale à un prix intéressant (et flexible) pour un amoureux qui désire surprendre la femme de sa vie, sa mère ou une personne qu'il apprécie particulièrement.

Dans chaque boîte on place un produit. À chaque jour avant Noël la personne ouvrira sa boîte surprise jusqu'à la journée de Noël (très bonne idée aussi pour la Saint-Valentin !)

**Exemple :** pour donner un jour à la fois 5 jours avant Noël on peut la créer avec une valeur autour de 100\$ - 125\$.... ou plus.

Idées : brillant à lèvres, lèvres de satin (en 2 boîtes séparées), démaquillant, gel pour les yeux, gel douche, lotion énergisante, etc.

Vous bâtissez la *Pyramide de l'Amour* en fonction du budget de la personne et du nombre de jours qu'il souhaite voir durer le décompte !

### Mon Panier volant « d'idées cadeaux » !

Vos clientes sont très occupées et ce qu'elles aiment de vos services c'est de vous voir **VENIR À ELLES !** Planifiez de passer chez vos clientes un court moment (15 – 30 min) pour leur faire découvrir quelques idées cadeaux et les aider à faire un magasinage rapide.