

Se faire connaître et développer ses
contacts

La période des fêtes, un bon moment !

Agrandir votre cercle...

... et communiquer

5 cercles

- ▶ **Dessinez 5 ovales les uns dans les autres**
 - ▶ 1 – Famille / amies
 - ▶ 2 – Connaissance du quotidien
 - ▶ 3 – Dans votre quartier
 - ▶ 4 – Dans votre ville et villes alentours
 - ▶ 5 – Et encore plus loin
- ▶ **Actuellement où en êtes-vous ?**
- ▶ **Ajoutez des prénoms, noms, infos dans chaque cercle**

Et encore plus loin...

Dans votre ville et alentours

Commerce
de Crécy-la-
Chapelle

Marché de Noël de Saint-Germain

Commerce de ma ville

Centre de
loisirs

Quartier

Mairie

3 voisins qui ont montré un intérêt

École

Connaissance du quotidien

Autres
rues

Le sport de mon mari

Les activités
de mes fils

Les mamans des copains
de mes enfants

Au travail

Mes enfants

Famille
Amies

Sandra

Mon mari

Ma maman

Vos amies / famille

- ▶ Parlez-leur de votre activité. Soyez fière de vous être lancée.
- ▶ Montrez-leur le catalogue.
- ▶ Faites-les manipuler les produits même s'ils disent ne pas aimer le scrap.
- ▶ Demandez-leur d'être votre cobaye en accueillant un atelier.
- ▶ Demandez-leur d'en parler autour d'eux.
- ▶ Avec ce cercle, vous pouvez tout oser.

Connaissance du quotidien

- ▶ Parlez de votre activité à votre travail, aux membres de votre cours de danse, de cuisine, de sport, à la sortie de l'école ...
- ▶ Envoyez des textos à vos contacts
- ▶ Organisez des ateliers à votre travail
- ▶ Présentez votre activité à vos associations. Donnez-leur des affiches ou envoyez un mail pour qu'ils en parlent à leurs adhérents.
- ▶ Offrez des catalogues

Votre quartier

- ▶ Créer des invitations scappées en écrivant un petit mot personnel. Permet d'ouvrir le dialogue.
- ▶ Célébrer les évènements de votre quartier
 - ▶ Fêtes de quartier
 - ▶ Emménagement
 - ▶ Apéro entre voisins
- ▶ Porte à porte pour annoncer une porte ouverte = se présenter, donner des flyers, prendre des coordonnées. Emmener vos enfants pour vous donner du courage ;)
- ▶ Affiche dans le quartier et fléchage le jour de l'événement.

Votre ville et villes alentours

- ▶ Parlez de votre activité aux commerçants.
- ▶ Posez des affiches sur les vitrines (à répéter souvent pour que votre activité s'inscrive dans l'esprit des habitants)
- ▶ Proposez vos services dans les commerces : décoration de vitrines, animation d'atelier découverte, vente de créations....
- ▶ Prenez rendez-vous avec la mairie : pour vous présenter et organiser un atelier « Cartes de Noël » pour les familles de la ville.
- ▶ Étudiez la liste des associations existantes. Si l'une d'elle est dans le domaine créatif, vous pourriez collaborer.
- ▶ Cherchez des petits salons et marchés de Noël pour vous faire connaître.

Encore plus loin...

▶ Réseaux sociaux

- ▶ Créez une page Facebook pour vos créations, offres, produits.
- ▶ Partagez des événements FB partout (ami, groupe...)
- ▶ Utilisez Pinterest et Instagram pour les photos
- ▶ Si vous voulez aller plus loin faites un blog

▶ Envoi de catalogues par courrier

- ▶ Limitez le nombre en fonction de votre budget et assurez-vous que les demandeuses ont bien compris que cet envoi a un coût pour vous.
- ▶ Astuce ! Les catalogues saisonniers sont plus légers.
- ▶ Ne pas oublier de les contacter à la sortie du catalogue.

Pour toutes vos clientes

- ▶ Mettez en place un système de Newsletter pour tenir toutes vos clientes au courant d'un seul coup : dates de vos ateliers, promotions Stampin'up! ...
- ▶ Faites un planning en avance avec la date de vos ateliers ou vos week-ends libres.

Optimiser son agenda ...

... pour gagner du temps

Mon organisation

- ▶ Je vais vous présenter mon organisation pour la sortie du catalogue de Noël
- ▶ Ma façon de faire ne vous conviendra peut-être pas. Mais elle peut vous aider à trouver votre méthode.
- ▶ Les étapes sont déclinables pour la sortie du catalogue printemps / été et annuel
- ▶ Je fais essentiellement des ateliers/cours à la maison. C'est moi qui fixe les dates, les projets et le prix.
- ▶ Mes kits contiennent essentiellement des consommables. Je ne mes pas de tampons/perfo/dies.

Juillet

- ▶ Je parcours le catalogue
- ▶ Je crée sur feuille les projets que je vais proposer d'octobre à décembre.
- ▶ Je prépare ma liste de précommande.
- ▶ Je crée un formulaire en ligne où je propose d'envoyer le catalogue de Noël à de nouvelles clientes
 - ▶ Je demande un nom, prénom, mail
 - ▶ Je vérifie après réception que le mail est correct
 - ▶ Je réponds à chaque mail
 - ▶ Je relance si je n'ai pas de réponse.

Août

- ▶ Je passe ma précommande
- ▶ Je trépigne en attendant le colis
- ▶ Et enfin je prépare tous les projets jusqu'à Noël

- ▶ J'expédie les catalogues de Noël avec :
 - ▶ Une création fait-main
 - ▶ Une fiche me présentant (avec photo de moi / ma famille)
 - ▶ Une liste de souhaits
 - ▶ Un tuto basé sur un kit de ma conception

Septembre

- ▶ Je communique sur le nouveau catalogue
- ▶ Je passe commande pour les kits des ateliers. Si j'ai prévu trop, je proposerai d'acheter des kits tout prêts à mon dernier cercle.
- ▶ Je crée des évènements facebook, des affiches, des articles de blog pour communiquer sur les évènements que j'organise.
- ▶ Je m'assure que les catalogues de Noël ont bien été reçus,

Octobre

- ▶ Je donne mes cours / ateliers
- ▶ Je diffuse en ligne des exemples de créations
- ▶ Je communique sur mes ateliers à venir

- ▶ Je relance les personnes ayant demandé un catalogue mais n'ayant pas encore commandé.

- ▶ Je peux ajouter de nouvelles dates inattendues (fruit de mon travail d'élargissement des cercles) à mon planning.

Novembre / Décembre

- ▶ Je donne mes cours / ateliers
- ▶ Je diffuse en ligne des exemples de créations
- ▶ Je communique sur mes ateliers à venir

- ▶ À la sortie du catalogue printemps je recommence la boucle.
 - ▶ Je parcours le catalogue
 - ▶ Je crée sur papier
 - ▶ Je précommande
 - ▶ ...