

ASTUCES DE PRO (EPISODE #5) : PRÉPARER UN MARCHÉ DE NOËL

Par : Perles & Co



ASTUCES DE PRO

PRÉPARER UN
MARCHÉ DE NOËL



0 minutes

Comment préparer un marché de Noël ?

Pour une créatrice ou un créateur, décembre est un mois important. C'est le moment de faire des ventes, mais c'est aussi l'occasion de rencontrer ses clients et ses clientes sur les marchés de Noël ! Pour ne pas passer à côté de cette opportunité, il vaut mieux s'y prendre à l'avance en réfléchissant et s'organisant pour être au top le jour J. Comment préparer son marché de Noël ? Dans cette vidéo, Audrey vous donne des astuces et des conseils pour bien s'organiser et faire un marché de Noël réussi ! (Et ça marche aussi pour les autres salons !).

1. Choisir son salon

Première question : Est-ce que cela vaut le coup de se déplacer sur le salon ou le marché de créateur dans lequel vous souhaitez vendre vos bijoux, sans prendre trop de risque financier ?

Pour cela, nous vous conseillons de dresser un petit budget prévisionnel :

• Dans une première colonne, établissez les frais de déplacement...

• Dans une autre colonne, essayez de déterminer le montant de vos futures ventes. On sait, ce n'est pas évident de se projeter. Vous pouvez demander aux organisateurs le nombre de visiteurs sur le salon et le panier moyen pour vous faire une idée.

En alignant la totalité de vos dépenses et la totalité de vos recettes, vous verrez si votre participation à ce salon est à votre avantage... ou pas.

On vous entend déjà ajouter : "oui, mais le salon permettra de me faire connaître". C'est vrai, c'est bon argument ! Par contre, il ne faut pas que votre notoriété se fasse au détriment de vos finances. Et les frais pour participer à un salon, on le sait, peuvent très vite grimper. Si le salon sur lequel vous avez jeté votre dévolu doit mettre à mal votre compatibilité, choisissez un marché de plus petite envergure.

2. Organiser le transport

Avant de vous rendre sur place, n'oubliez pas d'organiser le transport de votre marchandise.

• Envelopper tout ce qui est fragile pour éviter la cassure (on parle par expérience, cela nous est déjà arrivé !) : utilisez de la mousse pour éviter les rayures, du papier bulle, du papier journal, des particules de calage en polystyrène ou des plaques de mousse pour protéger vos produits et les caler efficacement dans un carton. Vous pouvez aussi vous servir de valises de transport pour bijoux et de mallettes de transport prévues à cet effet.

• Prévoir un réassort conséquent, on ne sait jamais si le nombre de visiteurs explose sur le salon. En plus, ce serait dommage de payer un salon si vous n'avez plus de produits à vendre. Pour anticiper, préparez des colis qu'un tiers de confiance pourra vous envoyer si besoin.



3. Décorer votre stand

Pensez à la déco de votre stand : un petit stand attractif vous amènera toujours plus de personnes qu'un stand tout triste et sans charme. Comme décors pour votre stand de Noël ? Vous pouvez disposer des pompons, des pompons, des bougies, des ballons, des guirlandes lumineuses, des jolis postbox pour emballer vos créations... Mettez en scène votre stand avec une décoration qui rappelle votre univers créatif, la saison, le thème du marché, le type de clientèle présente sur le salon... Vous pouvez aussi mettre en avant un produit phare ou ultra tendance, qui attira forcément du monde.

Attention cependant : il faut que ce soit élégant, mais que cela reste sobre : il ne faudrait pas faire disparaître vos créations sous une décoration surchargée.



Voici quelques éléments qui pourraient inspirer la présentation de vos articles sur le stand !

4. Animer votre stand

Comment attirer les clients lors d'un salon ? Tout commence en amont du salon. Prévenez votre communauté sur Facebook et sur Instagram de votre arrivée, des éventuelles animations que vous allez mettre en place ou l'annonce de surprise.

Une fois sur le salon, on ne se croise pas les bras ! On n'oublie pas d'animer son stand en donnant différents rendez-vous aux visiteurs. Vous vous demandez quelles animations pour un marché de Noël ? Voici quelques idées qui ont fait leurs preuves :

• Faites venir des créatrices ou animer des ateliers créatifs pour divertir les visiteurs.

• Organisez des tombolas avec tirage au sort, des jeux-concours pour faire en sorte que les gens viennent et reviennent sur le stand.

Il existe plusieurs façons d'attirer du monde, à vous de trouver la bonne !

5. Créer du lien

La première chose à faire pour créer du lien, c'est de sourire. Alors, sortez votre plus beau sourire et vos meilleures arguments, mettez en avant votre savoir-faire pour vous faire connaître et pourquoi pas conclure une vente.

Mais ce n'est pas tout ! Il faut essayer de faire perdurer ce lien au-delà du salon. À l'aide d'un iPad ou sur un bulletin papier, tentez de récupérer les coordonnées de vos visiteurs en les faisant jouer à des jeux ou en les faisant participer à des tirages au sort.

Attention à la loi sur le règlement général de protection des données (RGPD). Sans le consentement de votre visiteur, (vous savez, la petite case à cocher en bas d'un document), vous ne pourrez pas utiliser les données recueillies à des fins commerciales.

Enfin, mettez à disposition des flyers ou des cartes de visite mentionnant votre nom ou votre marque, vos coordonnées, l'adresse de votre site Internet, votre page Facebook ou votre page Instagram... Histoire qu'on ne vous oublie pas !

6. Remercier vos visiteurs

Après le salon, remerciez sur les réseaux sociaux les gens qui sont venus vous voir : c'est tout bête mais vos clients et vos followers seront touchés par ce petit geste.

Nous vous conseillons aussi d'envoyer une newsletter sympa pour simplement dire merci. Ok vous allez nous dire : "Oh là là, une Newsletter ? Mais comment on fait ça ? Pas de panique ! Il existe des outils marketing gratuits en dessous de 2000 contacts comme [Sendinblue](#) ou [Mailchimp](#) qui pourront vous aider à envoyer vos Newsletters facilement et rapidement.

Profitez aussi de cette Newsletter pour donner un nouveau rendez-vous sur un autre stand, dans un autre salon, sur les réseaux sociaux ou dans votre boutique en ligne. Le but est d'agrandir votre communauté.



7. Analyser les retombées économiques

Après le salon, faites le bilan : est-ce qu'il est rentable pour vous de courir les salons ou est-il préférable de vous concentrer sur votre boutique en ligne ?

Pour cela, pas de secret : analysez les résultats. Mettez en parallèle les recettes et les dépenses, elles doivent au moins être à l'équilibre (si les recettes sont supérieures aux dépenses, c'est encore mieux !). N'oubliez pas de mettre dans la balance tout ce qui est notoriété (que vous pourrez mesurer grâce à des outils comme Google Analytics) : Quinze jours après le salon, est-ce qu'il y a plus de visites sur votre boutique en ligne, plus de monde sur votre page Facebook ou Instagram ? Est-ce que votre marque est davantage connue suite à ce salon ? Vous verrez alors s'il est opportun pour vous de persister dans cette voie !

On a aussi un autre article sur la [préparation des marchés de Noël](#). Il vous donnera une idée du calendrier à respecter pour être prêt le jour J !

Le résultat