

PRÉPARER UN MARCHÉ DE NOËL - LE COMPTE À REBOURS

Par : Laurence T Perles&Co



0 minutes

Comment participer à un marché de Noël ?

Sélectionnez les modèles (si vous les avez déjà) que vous souhaitez vendre ou imaginez-en de nouveaux. Et commandez les produits dont vous aurez besoin en nombre suffisant. Il s'agit de ne pas tomber en rade. Une fois que vous avez tout sous la main, vous pouvez commencer la création de vos bijoux fantaisie DIY. N'oubliez pas de réserver un ressort.

Novembre : faire le point

Faites le point sur ce qu'il vous manque : avez-vous assez de poisements ? De porte bijoux ? De supports pour bijoux ? Vous avez encore le temps de vous en procurer !



Visitez les réseaux sociaux, c'est le moment de commencer à communiquer : dites à votre communauté que vous participez à un marché de Noël et invitez-la à venir vous voir. Faites-le petit à petit, puis publiez de plus en plus souvent 2-3 jours avant le jour du marché, lancez un concours à rebours et envoyez votre newsletter.

Organisez des jeux, des tombolas avec tirage au sort, des rebours gratuits... Vous pouvez aussi animer des ateliers créatifs si la configuration du stand le permet (ce sera plus compliqué dans un chalet en bois).

Sur place, il faudra aussi prendre soin de sa visibilité et créer du lien. Faites des devis pour réaliser et imprimer des flyers, des cartes professionnelles... Approchez-vous d'un imprimeur installé près de chez vous, ça pourra répondre à vos besoins.

J-25 : Choisir un mode de paiement

Payez au mode de paiement. De plus en plus, les gens règlent leurs achats par carte, de préférence sans contact lorsque le prix le permet. Ne négligez pas ce mode de paiement, rapprochez-vous de votre banque ! Sachez que les TPE peuvent être loués ou achetés. Il existe aussi des solutions rapides et fiables pour accepter la carte bancaire, comme Sumup qui s'installe avec un mobile. Prévoyez aussi une caisse avec assez de liquide pour rendre la monnaie de ceux qui préfèrent ce mode de paiement.

J-20 : organiser le transport

Si vous avez une Smart ou une Mini, peut-être qu'il faudrait songer à une voiture un peu plus grande. Non, on ne pensait pas non plus à la voiture familiale, mais un véhicule beaucoup plus pratique. Renseignez-vous pour le transport : quel est le prix de la location d'un fourgon ou d'un véhicule utilitaire ? Il y a peut-être des gens dans votre entourage qui peuvent vous prêter ce genre de véhicule.

Faites une simulation en réfléchissant à la **scénographie**, à la déco de votre stand. Créez une ambiance qui reflète votre univers, vos valeurs, votre image de marque. Veillez aussi à assigner l'éclairage avec des guirlandes led, des bougies, des photophores... Cela fait partie de la scénographie de vos bijoux et accessoires. Et en plus, c'est Noël, il faut que ça brille !

J-10 : étiqueter les produits



Ranger avec soin vos créations dans les tiroirs de votre valise professionnelle ou emballez-les avec soin dans du papier à bulles, de la mousse, du papier journal, des calages de polystyrène. Il s'agit de tout protéger pour que les bijoux ne soient pas rayés ou abîmés pendant le transport.



Avant de partir, c'est le moment de tout checker : les produits, les prix, les emballages cadeaux, le déco du stand, les modes de paiement... N'oubliez pas les cartes de visite avec vos coordonnées et l'adresse de votre site Internet pour en disposer sur votre stand et en glisser dans les pochettes cadeaux. Amenez avec vous une calculatrice pour ne pas vous tromper dans le calcul des prix et un petit carnet pour répertorier vos ventes. Si vous êtes en extérieur, prévoyez des vêtements chauds, une chaise pour vous asseoir, du soleil ou un parasol, de quoi organiser en cas de pluie, de quoi boire quelque chose de chaud comme du thé ou du café pour réchauffer.

Jour J : Profiter du marché de Noël

Faites votre plus beau sourire et profitez de votre salon. N'oubliez pas de signaler votre présence à votre communauté.

Remerciez sur vos réseaux sociaux tous ceux qui se sont impliqués dans ce projet.
Envoyez aussi une newsletter pour une nouvelle fois.

Exercice 2 : Faire le bilan

Pour savoir si le marché a été rentable pour vous, il faut mettre en balance les dépenses (c'est-à-dire ce que vous a coûté votre participation à ce marché) et les recettes (soit la somme des produits que vous avez vendus). Pour être clair, faites un tableau avec une colonne "Dépenses" et une colonne "Recettes". Au mieux, il faut que les deux totaux soient identiques. Mais c'est quand même mieux si la ligne des recettes est supérieure à celle des dépenses.

Le résultat