

PRÉPARER UN MARCHÉ DE NOËL - LE COMPTE À REBOURS

Par : Laurence T Perles&Co



0 minutes

Comment participer à un marché de noël ?

Le marché de Noël, c'est l'occasion pour les créateurs de débarquer dans les salles et de travers des salles de Noël uniques. Broches, sangles, bijoux fantaisie, bracelets et friandises, décharges et bonbons de faire, ustensiles... On y trouve de nombreux produits artisanaux. Pour vous, créateurs et créatrices, Noël est une période pour boucler vos chiffres d'affaires... et c'est une expérience que vous aimerez bien vivre cette année. Mais un marché de Noël, ça ne se prévoit pas à la dernière minute. Il faut même commencer plusieurs mois à l'avance pour être prêt(e)s et opérationnel(e)s le jour J.

Acte 01 : Septembre : Débuter la création des bijoux DIY et des accessoires

Selectionnez les modèles (nous les avez déjà) que vous souhaitez vendre ou imaginer et de nouveaux. Et commander les produits dont vous avez besoin en nombre suffisant. Il s'agit de ne pas tomber en rade. Une fois que vous avez tout sous la main, vous pourrez commencer la création de vos bijoux fantaisie DIY.

Selectionnez pas de prétendre un résultat.

Octobre : s'inscrire au marché de Noël

Cela paraît évident et pourtant il faut pas oublier de vous inscrire pour le marché de Noël que vous souhaitez. Prenez contact avec la mairie ou l'association organisatrice pour connaître les modalités d'inscription et tous les documents administratifs nécessaires.

Cela paraît évident et pourtant il faut pas oublier de vous inscrire pour le marché de Noël, mais il faut les marchés les plus proches ou pour ceux de plus de 300 m2, il faut y prendre plusieurs mois avec l'avancement. Pour certains marchés, il faut même s'inscrire 5 mois à l'avance.

En revanche, si vous habitez entre le 1er et le 1er novembre, attention à la date limite d'inscription.

Pour toute question, n'hésitez pas à nous poser une question : quel que le marché que vous intéressez soit à coup d'envoyer une question ? Pour le vérifier, pensez à faire un petit [formulaire de contact](#) avant de vous engager.

Novembre : faire le point

Faites le point sur ce qu'il vous manque : avez-vous assez de [perles](#) ? De supports pour bijoux ? Vous avez encore le temps de vous en procurer.

Prenez aussi le temps de vous [préparer](#) : le stand, les [gobelets](#), le sac de vente...



J-30 : penser à la communication

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, pour publier de plus en plus souvent.

2-3 jours avant le jour du marché, lancez un compte à rebours et envoyez votre newsletter.

Organisez une vente privée pour vos amis et votre famille pour leur donner des ateliers créatifs et la configuration du stand le permet (ce sera plus compliqué dans un châlet en bois).

Avant le marché, il faut faire savoir que vous êtes présent et que vous vendez des bijoux et des accessoires.

J-25 : Choisir un mode de paiement

Prenez au moins deux modes de paiement. De plus en plus, les gens exigent 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 ! Soyez que les TPE peuvent être lentes ou achétées.

Il faut aussi penser à la sécurité : il faut que les personnes qui vendent à votre stand soient sûres que les acheteurs sont sûrs.

J-20 : organiser le transport

Si vous avez un Sénior ou une Mini, prenez-en profit et faites faire un peu de route à votre véhicule. Mais le véhicule beaucoup plus pratique.

J-15 : Imaginer la décoration du stand

Faites une aménagement en réfléchissant à la [décoration](#), à la déco de votre stand. Cela renforce votre ambiance, votre image de marque.

Veillez aussi à s'engager l'échange avec des personnes, les décos, les bijoux, des photographes... Cela fait partie de la photographie de vos bijoux et accessoires. Et en plus, c'est Noël, il faut que ça brille.

Tout ce que vous avez à faire est de faire en sorte que vos bijoux et accessoires soient mis en valeur et que les personnes qui les achètent soient heureuses.

J-10 : dégoter les produits

Étiquetez vos produits aux [pochettes cadeau](#). Ils seront prêts pour le J-10. Vous pourrez également prendre des cartes contenant des informations sur la composition de vos bijoux, sur les pierres gemmes...

Certains clients souhaitent une démonstration d'une création et souhaitent leur chérite qu'il n'est pas facile de donner des informations devant les yeux.



J-3 : Ranger vos créations

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



J-1 : vérifier tout avant de partir

Avant de partir, c'est le moment de tout vérifier : le prix, le emballages cadeau, la 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 disposer sur votre stand et en glisser dans les pochettes cadeau.

Assurez-vous que tout ce que vous avez à faire est de faire plaisir, mais pas vous préoccuper directement des prix ou un peu de tout. Il faut que les personnes qui achètent soient heureuses.

Jour J : Profiter du marché de Noël

Faites que cela brille et profitez de votre labeur. N'oubliez pas de signaler votre présence à votre communauté.

J-1 : remercier ses communautés

Remerciez tout le monde qui vous a soutenu tout au long de la préparation : vos amis, vos collègues, vos partenaires, vos fournisseurs, vos clients et vos fournisseurs.

Demandez à vos fournisseurs pour une nouvelle fois de renouveler votre commande et donnez leur d'ores et déjà rendez-vous sur un autre salon, si vous en avez prévu un, ou dans votre boutique en ligne.

J-2 : Féliciter et lâcher

Pour savoir si le marché a été rentable pour vous, il faut mettre en balance les dépenses (Ce n'est pas ce que vous avez dépensé pour participer à un marché) et les recettes (cela va dépendre de ce que vous avez vendu). 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.

N'oubliez pas de vendre l'état de votre stock, que vous restez à la fin du marché de Noël ! Quel produit a le mieux marché ? Il sera une bonne indication si vous devez renouveler l'expérience.

Le résultat