

Petits conseils pour bien organiser vos Stands

Chaque année, nous menons une enquête à l'issue du Téléthon, pour connaître l'avis des organisateurs concernant la Boutique Téléthon.

Cette année, nous avons également cherché à identifier les facteurs de succès de la vente de produits. Les quelques conseils qui suivent, sont le reflet de vos commentaires :

1) Diversifiez et optimisez les canaux de vente :

- Choisir un emplacement stratégique : central, passager et attractif.
- Multiplier les points de vente de la Boutique, essayer des présentoirs dans votre commune en jouant sur l'hyper-proximité.
- Solliciter les mairies, les établissements scolaires, les bureaux de poste, les maisons de retraite, les commerçants de proximité, les entreprises-sponsors...
- Elargir les périodes de vente : la vente des produits dérivés Téléthon est bien-sûr possible avant le Téléthon (dès le 1er octobre) et permet d'éviter la sur-sollicitation du public pendant le seul week-end de l'événement.

2) Jouez la complémentarité entre manifestations et vente de produits :

- La présence d'autres manifestations s'avère être un élément porteur pour la vente des produits. **Par exemple** : coupler le Téléthon avec le marché de Noël ou avec des activités de loisirs et/ou sportives permet de toucher un public familial. On peut profiter d'un match de l'équipe de foot pour vendre des produits
- Les associations doivent se concerter en amont pour proposer des activités communes ou propres. Chacune bénéficiera de l'affluence engendrée par les autres.

3) Montez une boutique attractive :

- Décorations colorées, calicots, affiches et urnes du Téléthon pour augmenter la visibilité.
- Stand accessible, suffisamment étendu et bien achalandé.
- Produits valorisés : agencement, utilisation des boîtes de présentation colorées.
- Etiquettes de prix facilement repérables et respect des prix de vente conseillés pour garantir une bonne récolte.
- Achat plaisir et pour la bonne cause.
- Stand accueillant : sourire, amabilité et fond musical.

4) Adaptez l'offre à la demande du public :

- Plaisir d'offrir un objet ludique : la maquette, le moulin à vent ...
- Mettre en avant le côté utile et pratique : parapluie, mug, nichoir ...
- Offrir des petits prix : porte-clés, magnets, stylos ... Et des petits cadeaux à l'approche des fêtes : photophores et bougies parfumées.



- Description et argumentaire produit -



PORTE-CLÉS PELUCHE

DESCRIPTIF PRODUIT : RÉF. AFM400

Porte-clés peluche totalement craquants !

3 modèles : un chat, un chien et une souris, 5 couleurs d'écharpes (rose, bleu canard, bleu turquoise, vert pomme et orange)

Marquage: broderie du bonbon 6 couleurs en dessous de la peluche.

Hauteur de la peluche : 8 cm.

COLISAGE : vendus par lot de 50 pièces assorties dans une boîte de présentation.

PRIX DE VENTE UNITAIRE CONSEILLÉ TTC : 3 €

ACCROCHE : Ne cherchez plus vos clés !

ARGUMENTAIRE DE VENTE :

- Reversement de 1,90 € par produit vendu au prix de 3 €, au profit de la recherche et des actions de l'AFM.
- A offrir à tout le monde de 0 à 77 ans
- Le produit emblématique du Téléthon, à collectionner d'année en année, un collector...
- Une peluche attachante et très douce pour les petits.
- Utile pour les clés, à mettre sur le cartable, en griqi de sac ou dans la voiture !
- Produit conforme aux exigences réglementaires de l'Union Européenne.