

*(Nous vous partageons des idées qui ont bien fonctionnées pour nos partenaires)*

## Étapes de préparation

### 1. 30 jours avant (Minimum)

- a) Déterminer le format, et aviser le bureau chef, on vous supporte.
- b) Lancer l'invitation par les médias suivants :  
Facebook, IG Linked IN (1 post et 3 stories par semaine)
- c) Créer l'événement sur Facebook.
- d) Infolettre  
Textos et appel de toute votre clientèle (prévoir 1-2hr par jours)  
Affiche à la réception=Réservez votre place
- e) Prévoir une cliente adepte qui va témoigner
- f) Trouver des commanditaires (commerces haut de gamme voisins)
- g) Réviser ses connaissances sur le soins Bio et les produits visage pratiquer le (pitch)

### 2. 7 jours avant

- a) Relancer l'invitation et poster dans l'événement Facebook;
- b) Confirmer les présences des clients;
- c) Préparer la salle (Organisation des lieux, produits, coupons de tirage);
- d) Confirmer la présence et les rôles des membres d'équipe présents;
- e) Prévoir la date du prochain (Idéalement dans 3 mois);
- f) Faire sa commande sur la plateforme en prévision des gens inscrits (Sacs, aide-mémoire et cadeaux avec achat)

### 3. Le jour même

- a) Finir de préparer la salle (Bulles et bouchées);
- b) Mettre à l'écran un vidéo des photos avant après (voir portail)
- c) Préparer les factures / pad de recommandations avec les coordonnées des personnes présentes pour gagner du temps;
- d) Préparation des documents (Consentement et liste de prix à jour);
- e) Pendant l'événement, faire un ou des **Lives IG/Facebook**, prendre des photos et montrer une story pour Facebook et Instagram. Donner l'impression qu'il fallait être là!;
- f) Donner la date de votre prochain événement;
- g) Aviser les participants que vous ferez le tirage sur les réseaux sociaux le lendemain afin de les motiver à vous suivre et de donner envie aux clients non présents de venir la prochaine fois

### 4. Le lendemain

- a) Publier les photos sur Facebook et Instagram;
- b) Envoyer vos plus belles photos à info@davinicia.ca . Nous pouvons les partager et vous identifier;
- c) Remercier les participants (Courriel, téléphone, Facebook)
- d) Si les résultats du modèle sont marquants, les publier sur les réseaux sociaux.

## 5. Une semaine après

- a) Relancer tout les client(e)s n'ayant pas effectué d'achat (fixer des rendez-vous et vente de produit)

### Contribution de Davincia®

- RDV de 30 minutes avec le bureau chef pour valider les préparatifs (30 jours avant) et voir comment nous pouvons supporter vos efforts pour mettre en lumière Davincia®;
- Visuel électronique pour publications web ou pour impression (Sur le portail)

### Contribution de l'institut (Exemples)

- Cadeaux avec achat

### Les formules

- Démonstration (Soirée d'informations)
- Soin découverte avec possibilité d'ajouter un extra pour le Soin bio et un autre extra pour le masque pro bio
- Soin complet tout au long de la journée (\$)
- Groupe privé / Événement spécial / Party de bureau
- Cocktails et kiosques
- Corps (Cure Silweta™ et Dolce™)
- Portes ouvertes
- Zoom ou live sur les réseaux sociaux

### Trucs et astuces pour rentabiliser l'événement

- Cibler les clientes selon leur potentiel d'achat
- Mettre du budget sur votre événement FB et poster dedans régulièrement
- Poster des story avec décomptes
- Charger xxx\$ pour réserver leurs places
- Avoir des produits à vendre sur place;
- Demander la clé usb des photos avant/après pour présenter à l'écran
- Faire essayer l'exfoliant et la crème Dolce™, le rafraîche haleine, parler du gel douche et Sunbrella;
- (Prévoir faire des stations par collection que vous pouvez présenter sur un chariot a roulette pour celles qui veulent les découvrir.)
- Pour chaque amie invitée, elle obtient un coupon tirage supplémentaire ou un produit en cadeau;
- Avoir sur place une invitée qui connaît bien la gamme et qui est convaincue;
- Pendant la démonstration, faire essayer les produits en même temps qu'ils sont utilisés dans le soin afin d'impliquer les sens;
- Faire *closer* la vente avec votre meilleure vendeuse (La plus formée sur Davincia®);
- Lors de la soirée de démonstration, assurez-vous de faire interagir les clientes et de ne pas trop étirer le soin. La durée maximale de l'événement devrait être de 1h30 + 30 min. d'échanges et de ventes;
- Penser à faire un ou des *live* Facebook et des *story* Instagram. Prenez des photos!
- Aller chercher des commandites de commerces locaux (Alliance stratégiques)

# DAVINCIA.

- Si c'est un événement corps, vous pouvez leur fournir un grand bac avec de l'eau et chacune essaie les produits en ordre d'usage : Dolce™ exfoliant pour pieds et Silweta™ exfoliant pour mollets et ensuite les autres produits. Elles ressentent les effets instantanément! Charger \$ déductible de l'achat des produits!