

DAVINCIA®

PHOTOS ET TÉMOIGNAGES ÉCRIT

Pour être sélectionnée, la photo doit :

- Présenter l'excellence des résultats des produits Davincia®. Seuls les cas exceptionnels seront retenus;
- Être bien éclairée, bien cadrée, de qualité visuelle suffisante (1080p ou mieux);
- Être accompagnée du formulaire de témoignage signé;
- Être accompagnée d'un témoignage écrit de la personne (Maximum 50 mots)

Prendre de bonnes photos

- Une photo de face et une de profil de la personne sans sourire avant et après, dans les mêmes conditions (Angle et éclairage);
- Le fichier doit permettre une impression haut définition en 8" x 10" ;
- Les photos doivent présenter un fond neutre et sans logo

Envoyer le tout pour sélection

- Envoyer à info@davinicia.ca dans un même courriel les **ORIGINAUX** en fichiers distincts (AUCUN pré-montage) et le formulaire de choix de produits et de consentement. (Au besoin, utiliser un service de transfert de fichier tel WeTransfer ou Google Share);
- Si le témoignage est sélectionné, vous recevrez lors de votre prochaine commande les produits choisis

DAVINCIA®

SOIRÉES DAVINCIA

(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 de la date. Nous sommes là pour vous soutenir;
- b) Cibler les clients à haut potentiel et lancer l'invitation par les médias suivants : Facebook (Messenger), Instagram, infolettre, téléphone, affichette Réservez votre place à la réception de l'institut;
- c) Créer l'événement sur Facebook. Allouer un budget en publicité locale Facebook et Instagram pour attirer de nouvelles clientes;
- d) Prévoir une cliente adepte qui va témoigner

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) Préparer les factures / pad de recommandations avec les coordonnées des personnes présentes pour gagner du temps;
- c) Préparation des documents (Consentement et liste de prix à jour);
- d) Pendant l'événement, faire un ou des lives Facebook, prendre des photos et montrer une story pour Facebook et Instagram. Donner l'impression qu'il fallait être là!;
- e) Donner la date de votre prochain événement;
- f) 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@davincia.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.

DAVINCIA®

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)

- 1 Soin Biocompatible® à faire tirer en prix de présence (Le lendemain sur les réseaux sociaux)
- Cadeaux avec achat

Les formules

- Démonstration (Soirée d'informations)
- Soin complet tout au long de la journée (\$)
- Cocktails et kiosques
- Groupe privé / Événement spécial / Party de bureau
- 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
- Charger 50\$ par personne, remboursable sur achat ;
- Avoir des produits à vendre sur place;
- Faire essayer l'exfoliant et la crème Dolce™, le rafraîche haleine et parler du gel douche
- 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)
- 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!

DAVINCIA®

ALLIANCE STRATÉGIQUE ENTRE COMMERCES

Qu'est-ce qu'une alliance stratégique?

Une alliance stratégique est une référence mutuelle de clients entre deux entreprises offrant des services **complémentaires** et ayant des **clientèles similaires**. Elles sont d'excellents moyens de promouvoir la marque Davincia.

Même si votre alliance ne vous réfère qu'à quelques clients, elle aura semé pour vous et vous récolterez. C'est un moyen stratégique et économique de faire de la promotion.

Gardez à l'esprit que les références directes sont l'un des meilleurs moyens de promouvoir si elles proviennent de personnes qui sont déjà convaincues.

Prenez le temps de bien les convertir à la philosophie Davincia (relation long terme), ils deviendront vos meilleurs représentants.

Alliés à cibler :

- Naturopathes
- Stylistes et salons de coiffure
- Massothérapeutes
- Manucuriste bio.
- Centres de yoga
- Spas
- Restaurants et boutiques de vêtement haut de gamme
- Agences de voyages
- Toute entreprise qui vise à informer, éduquer et aider les clients à promouvoir leur bien-être et le luxe

Proposition pour les ententes stratégiques

Afin de participer à votre effort promotionnel, Davincia vous soutient.

Davincia fournit et c'est renouvelable (sous présentation de la preuve)

- Des produits démos / doses d'essais;
- L'album photo "Avant/après" présentant les résultats du Soin Biocompatible®;
- Pamphlets;
- Aide-mémoire des agents toxiques;

*Davinicia se donne le droit de varier la contribution selon la qualité de la visibilité.

DAVINCIA®

Le partenaire fournit (suggestions)

- Le Soin Biocompatible® à offrir à l'allié pour le lui faire découvrir et le remercier;
- Les récompenses, telles que des produits ou des soins Davincia d'une valeur de 50\$ pour chaque référence de client qui consomme du Davincia. Il vous en coûte donc peu pour gagner une cliente de qualité, en plus de profiter d'une vitrine publicitaire gratuite;
- Encarts de plastique pour pamphlets et cartes d'affaires.

Obtenir les items fournis par Davincia

Envoyez l'entente d'alliance **signée** par courriel (PDF) à info@davinicia.ca. Davincia enverra les documents et les produits requis avec votre prochaine commande.

POTENTIELS INFLUENCEURS

Qu'est-ce que nous entendons par POTENTIEL INFLUENCEUR ?

Une personne qui est suivie par une audience de qualité qui partage les valeurs de Davincia. Un influenceur qui représente le naturel, le haut de gamme et qui a le pouvoir d'influencer sa communauté à se procurer des produits Davincia.

Tout le monde y gagne!

Vous nous le référez et nous allons le récompenser; il pourra vous citer (identifier) comme partenaire et identifier Davincia.

- La hauteur de notre participation est tributaire à l'analyse de l'audience de l'influenceur, donc personnalisable.

DAVINCIA®

RÉCLAMATIONS & INCIDENTS

Réaction d'une cliente ou produit défectueux (incident)

1. Prendre en **photo** le produit, noter le **numéro de lot**, ajouter le maximum d'informations, puis envoyer le tout à info@davincia.ca;
2. Un suivi sera effectué;
3. Nous vous rappelons que de légères variations de couleur ou de texture entre leslots sont normales puisqu'il s'agit de compositions naturelles et que certains ingrédients vont évoluer avec les saisons et les récoltes et que d'autres variations sont possibles selon l'état de la peau de votre cliente.

Produit manquant ou endommagé dans le transport (livraison)

- Contacter info@davincia.ca

**L'utilisation du masculin a été choisie pour alléger le texte*