

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, affichelette
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.

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;

DAVINCIA.

- 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!