

AIDE-MÉMOIRE POUR LA PARTICIPATION À DES FOIRES ET DES SALONS

QUOI APPORTER LORS D'UNE FOIRE OU D'UN SALON DE 200 À 300 PARTICIPANTS?

- Bannière Arbonne
- Nappes noir ou neutre (x2)
- Sélection de produits :
 - Nutrition
 - Soins de la peau (visage et corps)
 - Maquillage
 - Ensembles *Green, Gut, Glow* et *Défi 30 jours*
- Panier ou plateau avec une sélection de cadeaux pour la clientèle
- Coupons de tirage (x200) – en français et en anglais, s'il y a lieu (voir la section « Ressources » sur PascalChretien.com)
- Boîte cadeau et produits (valeur approximative de 100 \$) pour le tirage
- Promotions en cours
- Pochette d'information (client privilégié et conseiller indépendant) (x5)
- Bons de commande (x30)
- Cartes d'affaires (x100)
- Chèques-cadeau (x20)
- Argent comptant – 40 \$ de change (pour les ventes sur place)
- Calculatrice
- Agenda, crayon, papier, Post-It, tablette pour écrire, etc.
- Bouteille d'eau
- Collations
- Deux paires de souliers (une paire confortable et une paire plus habillée)

CONSEILS

1. Allez-y seule – votre attention sera entièrement dirigée vers vos visiteurs, et non votre accompagnatrice.
2. Restez debout (le plus possible) devant votre table, regardez les gens dans les yeux et rangez votre téléphone!
3. Présentez-vous à vos visiteurs en leur serrant la main (fermement), demandez-leur de remplir un coupon de tirage, offrez un catalogue – ajoutez-les sur Facebook par la suite.
4. Promenez-vous et encouragez les autres marchands – socialisez!