

Présentation de la mise en place pour Noël :

1. Recherche et choix du thème

- **Fin aout / début septembre :**
 - J'ai commencé à réfléchir aux thèmes qui pourraient me plaire pour Noël.
 - Après une discussion avec Léa sur les fées, j'ai décidé de retenir ce thème

2. Coordination avec mes marques de cosmétiques

- **Mi septembre :**
 - J'ai contacté mes marques pour connaître leurs plans marketing pour les fêtes.
 - La marque Ardevie s'est parfaitement intégrée à mon univers avec son thème autour de la forêt enchantée.

3. Création du catalogue

- **Début octobre :**
 - J'ai reçu les visuels des marques.
 - J'ai créé un catalogue digital et imprimé.
 - Le catalogue imprimé m'a servi en cabine pour anticiper la vente des coffrets avec les visuels avant leur réception.

4. Gestion des commandes de coffrets

- **Début novembre :**
 - J'ai vendu ma première commande de coffrets avant même leur réception
 - Une deuxième commande a été réalisée pour la soirée du 5 décembre.

5. Décoration et mise en scène

- **Début octobre :**
 - Achat des décorations autour du thème des fées.
 - J'ai dessiné les éléments de vitrine sur papier et consulté des tutoriels sur YouTube pour créer une vitrine attractive.
 - Ma vitrine, longue de 2 mètres, a été soigneusement décorée.

6. Organisation de la soirée du 5 décembre

- **Octobre :**
 - Choix de la date, un jeudi soir, pour maximiser la fréquentation, et située au début du mois après les versements des salaires.
 - Sélection des 10 premières clientes prioritaires.
 - Création d'un formulaire d'inscription
 - Ouverture des inscriptions via les réseaux sociaux et par news lette

- **Campagnes de communication :**
 - Une newsletter hebdomadaire et des SMS de rappel.
 - Résultats : 25 inscrites, 20 venues.
- **Buffet :**
 - Appel à un traiteur pour le salé (contrôle du budget).
 - Préparation maison pour le sucré.
- **Animation :**
 - Jeux interactifs avec mes produits pour tester les senteurs.
 - Démonstrations, suivies d'une coupe de champagne.
 - Chaque cliente est repartie avec un bon d'achat et une fiole de thé découverte lors de la soirée.
 - Je me suis déguisée pour incarner pleinement l'univers féérique et jouer sur le retour de mes clientes qui disent que j'ai des "mains de fées".

7. Communication et stratégie commerciale

- **Depuis début novembre :**
 - Publication quotidienne sur les réseaux sociaux avec une vraie stratégie commerciale.
 - Mise en avant des produits, des coffrets et des soins.

8. Résultats et bilan

- **Chiffres clés :**
 - Chiffre d'affaires de 2000€ en produits lors de la soirée.
 - Vente de 4 cartes cadeaux sur place, d'autres commandes en ligne.
 - Aujourd'hui, il ne me reste que 3 références de coffrets à vendre.
- **Points positifs :**
 - Une organisation bien rodée m'a permis d'assurer également mes soins en cabine.
 - La présence de mon homme photographe a offert des souvenirs aux clientes et m'a fourni du contenu pour ma communication.
 - J'ai pris plaisir à créer l'univers de Noël cette année, au-delà des chiffres.
- **Axes d'amélioration pour l'année prochaine :**
 - Mieux préparer mon pitch à l'oral pour le live pendant la soirée pour maximiser son impact.

Conclusion :

Cette année, grâce à une bonne organisation et un thème inspirant, j'ai réussi à conjuguer créativité, plaisir, et résultats commerciaux. Je suis déjà enthousiaste à l'idée de préparer Noël l'année prochaine !