

COMPÉTENCE 2

Comment organiser une vente à domicile ?

Travail à faire :

1. Listez les tâches à réaliser pour cette opération de marketing direct.
2. Évaluez la durée de chaque tâche.
3. Déterminez les antécédents.
4. Créez le planning à l'aide du diagramme de Gantt.

	Tâches	Durée en jours	Antécédents
A			
B			
C			
D			
E			
F			
G			
H			

Document :

Vous voulez vous lancer en tant que VDI mais ne savez pas comment débiter votre toute première vente en réunion ? C'est normal ! Elora, marque de prêt-à-porter à domicile, vous donne ses bonnes astuces [...].

Trouver un(e) ou plusieurs hôtes(ses)

Au début, [...] vous aurez toujours une voisine, une amie, une cousine, une sœur, une collègue ravie de pouvoir organiser vos premières ventes en réunion tout en passant quelques heures de parfaite convivialité ! L'hôtesse sera votre binôme. Mettant à disposition son salon ou sa salle à manger pour quelques heures, vous vous chargerez d'installer les produits avant l'arrivée de vos clientes. [...]

Soyez la reine (le roi) de l'organisation

Une vente en réunion à domicile se prépare. En tant que VDI vous aurez à charge de vous occuper de l'organisation complète de ce rendez-vous shopping : vous devrez vous mettre d'accord avec une hôtesse (ou un hôte) afin qu'elle (il) alloue un petit espace de sa maison pour la vente à domicile, et lui demander une liste de potentiels clients de son entourage, vous devrez envoyer les invitations à vos potentiels clients (vos clients actuels et les contacts de votre hôte) au moins 7 jours avant la vente en réunion. Informez-les du lieu du rendez-vous, du créneau horaire exact (1 à 2 heures), du nombre limité de places (il est conseillé de ne pas excéder 10 personnes) ainsi que de vos coordonnées. Deux jours avant la vente à domicile en réunion, envoyez une relance à vos invités. Pendant la vente, informez-les du processus de livraison des colis. Vous devrez mettre à jour votre fichier client avec les nouveaux clients suite à cette réunion.

Entretenez le lien !

[...] Pendant la vente en réunion, nous vous conseillons vivement d'être à l'écoute de vos clientes. Elles donneront alors plus de crédit à votre jugement et à vos conseils.

Après la vente à domicile, écrivez à vos clientes pour les remercier de leur venue, informez-les des prochaines réunions, interpellez-les pour devenir hôtesse, remerciez justement votre hôte.

Article rédigé à partir de : <https://www.elora.com> - 26 mai 2017