



## Petites suggestions pour « MOUSSER » votre campagne!!!

Tout en passant...

**Voici quelques suggestions susceptibles d'influencer votre campagne :**

- 1- Exposer les modèles de savons (selon le forfait choisi) offerts afin que les vendeurs puissent voir les produits et le contenu d'une boîte.
- 2- Exposer le «SUCCÈS-CADEAU» à la vue des vendeurs, cela met souvent une ambiance amusante et amicale entre ces derniers...
- 3- Mentionner les points importants suivants aux vendeurs :
  - Faits à la main par l'entreprise;
  - Base de savon à la glycérine d'origine végétale et biodégradable;
  - La vertu des savons au café et luffa;
  - Non retournables si abîmés.
- 4- Afficher à la vue des vendeurs, la feuille explicative apportée par TOUT EN PASSANT, détaillant les possibilités de profits.
- 5- Question de faire un bon suivi, nommer une personne responsable de la distribution des boîtes au départ ainsi que de la collecte des enveloppes d'argent et le calcul des inventaires à la fin.
- 6- Émettre des coupons de participation aux vendeurs qui prendront possession d'une boîte.
- 7- Suggérer aux vendeurs de bien identifier la boîte (par le couvercle intérieur) présentée aux acheteurs, exemple : nom du vendeur (photo de l'enfant), l'organisme ou l'entreprise, le projet à financer, le prix des savons, etc.
- 8- Pour la vente en kiosque (exposition), regrouper les savons par modèles dans des paniers ou autres. Exposer des affiches explicatives des modèles offerts ainsi que les détails mentionnés au point 2.
- 9- Afficher un thermomètre à l'entrée de l'installation illustrant l'objectif de la campagne et ajuster au fur et à mesure que les ventes sont comptabilisées.
- 11- Quelques jours avant la fin de la campagne, rappeler la date de remise des ventes.

**BONNE CAMPAGNE À TOUS  
ET À TOUTES!!!**