

to do list

Comment organiser une Home Party



Une Home Party qu'est-ce que c'est ?

Une réunion à domicile ou Home party peu importe le nom que vous y donnez est un atelier pour faire découvrir en 2-3 heures les produits.

Un endroit parfait pour les faire tester!

Cela doit être un moment convivial qui permet d'agrandir son réseau.

L'objectif est de faire des ventes mais aussi d'agrandir ses contacts et de faire marcher le bouche à oreille.

Cela permet aussi de faire des connaissances qui pourront être intéressées par la partie opportunité.

Durant ces ateliers cela vous permet de faire découvrir l'entreprise, les produits mais surtout de vous faire connaître.

Vous pourrez en direct parler de vos témoignages.



02 Semaines avant :

- Définir la date (Pensez à des dates importantes comme par exemple si dans votre région la plupart des personnes sont payées après le 25 du mois alors n'organisez pas une réunion le 23 mais attendez après le salaire. Un soir de semaine, un samedi en fin de journée ou encore un dimanche après midi sont idéals.)
- Définir la thème de la Home Party avec l'hôtesse (Cosmétiques, Perte de poids, Sport ...)
- Créer un visuel d'invitation
- Lister les produits que l'on doit avoir (set optimal, ultimate young, 1 ou 2 proshape, crème mains, tisane, une huile pour montrer le système d'absorption seront déjà suffisants.)

01 Semaine avant :

- Pensez à acheter des petits sacs pour mettre les produits
- Assurez-vous d'avoir un ordinateur pour les personnes qui veulent passer commande
- Pensez à un tirage au sort
- Avoir des catalogues et/ou des visuels à regarder

03 Jours avant :

- Définir l'offre que vous allez faire
- Achetez des choses saines à grignoter ou faites des choses avec les produits
- Imprimez des Bons de Commande



ASTUCES pour optimiser vos réunions

Profitez des promos entre 35 et 45% pour faire les commandes et avoir de quoi faire tester.

Lors de la réunion prenez votre ordinateur et proposez de faire les commandes en ligne avec un cadeau ou alors regroupez les commandes et annoncez qu'elles arriveront dans quelques jours.

Préparez 2 endroits, un pour présenter mais aussi un à l'écart pour répondre aux questions car parfois les personnes ne seront pas à l'aise de parler de leurs « problématiques » devant les autres.

Soignez vos petits cadeaux, soignez la présentation.

Faites des recettes simples avec les produits afin de faire tester un maximum.

Utilisez le système d'urgence pour que la personne comprenne qu'elle a tout avantage à acheter maintenant (cadeaux, rabais).

Proposez aux invités d'être à leur tour hôtesse et donc là vous enclenchez encore un niveau supérieur pour élargir vos contacts.

Prenez de quoi écrire afin de noter vos commandes, les personnes qui sont venues, et même les personnes que vous avez renseignées où donner des échantillons afin de les relancer.

Vous pouvez organiser un tirage au sort en échange par exemple de leurs coordonnées où en leur demandant de vous partager 2-3 noms de personnes qui pourraient être intéressées par les produits ou l'activité.

Préparez un petit texte sur la société afin de pouvoir la présenter quand vous démarrez.

Faites que les personnes soient attentives quand vous démarrez et expliquez la société et les produits mais ne faites pas cela de façon monotone.

Partagez des témoignages (vous pouvez aussi vous faire un classeur de témoignages et de feuilles produits si cela vous aide).

Ayez des visuels que les personnes peuvent regarder.

Il n'y a pas de minimum de personnes, même avec 3 personnes vous pouvez faire une réunion réussit.

Et n'oubliez pas PRENEZ PLAISIR ET METTEZ DU

