



Je participe à un pop-up/une vente éphémère : j'optimise mes chances de réussite.

Participer à un événement éphémère peut générer des résultats avant, pendant et après celui-ci si vous mettez en place un plan d'action stratégique.

De votre plan de communication jusqu'à votre relation client.es, en passant par votre posture, les moyens logistiques à mettre en place, sans oublier des retours d'expérience et des petites astuces de terrain. Lors de cette rencontre nous verrons quels sont les ingrédients nécessaires pour que cette expérience vous soit la plus bénéfique possible.

1- En amont :

Bien choisir l'événement auquel vous souhaitez participer : image, ligne artistique, coûts (stand, frais annexe de type déplacement hébergement, etc)

Organisation : retro planning adapté.

Communication : bien travailler sa stratégie de communication afin de générer des ventes avant, pendant et après un événement : ambiancer sa communauté, newsletter clients, presse, réseaux sociaux > tout ceci se travail bien en amont

Production : adaptée à ce type d'événement pour des quantités ajustées et minimiser les risques financiers. Exclues, nouveautés. Créer l'événement dans l'événement. Qu'est-ce qui fait la valeur ajoutée du présentiel versus le digital.

Logistique : tout ce à quoi il faut penser pour être le plus confortable possible sur le moment : de bonnes conditions de travail c'est un bon relationnel client car bonne humeur est là.

Ne pas hésiter à s'entraîner avant : relation client, mise en place du stand : temps, agencement, etc.

2- Pendant :

communication sur l'événement : réseaux sociaux, news clients, infos à jour sur tous les canaux de communication et de vente, etc

relationnel client,

relationnel autre exposants : de futures collab ? et donc des ventes futures ?

3- Après :

Communication : remerciements

Possibilité de ventes à posteriori si bonne énergie sur le moment de la vente.

Exclues et nouvelles commandes disponibles en avant première sur l'événement puis après sur boutique en ligne.

Contacts pro pris sur le moment de l'événement pouvant être transformés.

Intervenante : Mélanie Brument, co-fondatrice de Hôtel Bohême (organisation de rendez-vous de créatrices et créateurs professionnels soigneusement sélectionnés, venus de toute la France, produisant en petites séries et à la main leurs créations locales) et de Labo Hême, branche Accompagnement et Services.