



Le cadeau physique

Comment trouver un cadeau pour vos clientes



**ACHETER LE CADEAU TOUT
PRÊT**

ACHETER LE CADEAU TOUT PRÊT

Des entreprises se sont spécialisées dans le cadeau pour entreprise comme :

- Détails pour invités : <http://www.detailspourinvites.com/cadeaux-d-entreprise-c-90.html>
- Webcom : <http://www.webcom-lesite.com/>
- CadeauxCE : <http://www.cadeauxce.com/index.php>



FABRIQUEZ-LE VOUS MÊME

FABRIQUEZ-LE VOUS MÊME

Chez [Aroma-zone](#) vous avez la possibilité de fabriquer des petits coffrets à moindre cout.

Aussi, pour éviter tout risque d'allergie, je vous conseille de faire des coffrets avec des produits « bruts » et d'éviter l'emploi d'huiles essentielles.



FABRIQUEZ-LE VOUS MÊME

Choisissez des huiles ou des hydrolats.

Les huiles étant plus chères que les hydrolats.

Les hydrolats coutent, pour 200 ml, entre 2.90 € et 7,50 €

Et les huiles vont de 8,50 € à 15 € les 250 ml.

Ajoutez à cela le contenant : des codigouttes de 10 ml à 2.50 € pour 5.

Il faudra 4 lots de codigouttes pour les hydrolats, ce qui revient à 12,90 € pour 20 cadeaux = 0.65 €/cadeau min

Il faudra 5 lots de codigouttes pour les huiles, ce qui revient à 18.50 € pour 25 cadeaux = 0.74 €/cadeau minimum.



FABRIQUEZ-LE VOUS MÊME

Si vous comptez inscrire au minimum 150 prospects à votre liste, il faudra prévoir un budget d'une centaine d'euros minimum hors emballage et carte de visite.

Car pour que l'impact publicitaire soit complet, vous devez avoir le mail de la cliente, mais il faut aussi qu'elle se souvienne de vous facilement. Vous allez donc mettre votre cadeau dans un emballage joli, mais peu coûteux.



FABRIQUEZ-LE VOUS MÊME

**Voici des
exemples :**

Vous achetez des pochettes en papier sur lequel vous imprimez votre logo et vos coordonnées, ou mieux, vous agrafez votre carte de visite et vous glissez dedans une petite fiche-conseil sur le produit que vous offrez : vertus, utilisation (cheveux, corps, visage, etc.), conservation, etc.



FABRIQUEZ-LE VOUS MÊME

Pour celles qui ont un talent créatif et qui aiment travailler de leur main (comme c'est mon cas), vous pouvez fabriquer l'emballage vous-même. Voici quelques idées et tutos pour les fabriquer vous-même :

<http://blog.artemio.be/artemio/2011/12/boites-et-emballages-cadeaux.html>

<http://blog.artemio.be/artemio/2011/12/des-berlingots.html>

<http://blog.artemio.be/artemio/2011/10/petit-sac-fa%C3%A7on-origami.html>



FABRIQUEZ-LE VOUS MÊME

Les petits sachets en organza sont aussi très jolis.

Que ce soit, la boîte en origami, le sachet papier ou organza, n'oubliez jamais d'y mettre votre carte de visite et une petite fiche-conseil.

Vous pouvez aussi mettre vos coordonnées sur la fiche-conseil et ainsi, économiser la carte de visite.

FABRIQUEZ-LE VOUS MÊME

Glissez aussi, toujours cette fiche-conseil et vos cartes de visite quelques soit le cadeau.

Si vous offrez un miroir de sac, collez un sticker avec votre logo et votre n° de téléphone en petit devant comme ceci par exemple :



A collection of various natural products including nuts, seeds, and dried herbs, with a central text overlay. The background is a collage of these items, including walnuts, almonds, and dried flowers, set against a light, textured background.

**DEMANDEZ L'AIDE DE VOTRE
FOURNISSEUR DE PRODUITS**



DEMANDEZ L'AIDE DE VOTRE FOURNISSEUR DE PRODUITS

Les marques ont aussi des cadeaux publicitaires comme des miniatures, des échantillons... Il faudra rajouter, de la même manière, votre carte de visite et une fiche-conseil sur le produit que vous offrez.

Si vous offrez des échantillons, il faut qu'il soit beau.

Si vous avez des échantillons en sachet, oubliez et préférez des échantillons sous forme de petits pots ou de petites bouteilles

Demandez l'aide de votre fournisseur de produits

- Néoderma
- Fior
- Spinnée

ont des échantillons de ce type par exemple.





DEMANDEZ L'AIDE DE VOTRE FOURNISSEUR DE PRODUITS

Vous pouvez aussi les faire vous-même en prenant des pots chez aroma-zone de 10 ml et répartir les produits dedans.

Comptez 0.26 € le petit pot + cout du produit + carte de visite + emballage + fiche-conseil

Mettez une vignette avec le nom du produit sur le petit pot. Si vous pouvez les imprimer, c'est mieux, sinon, vous pouvez les écrire à la main avec votre plus belle écriture.



Une présentation réalisée par

 Talent Pro
Esthétique

Accompagnement pour la Valorisation des Esthéticiennes à domicile



Isabelle Benmansour
Formatrice et coach



Talent Pro
Esthétique

Accompagnement pour la Valorisation des Esthéticiennes à domicile

Retrouvez ce **modèle**
PowerPoint dans
votre **espace membre**





**Votre NOM et PRENOM
Esthéticienne à domicile**









