



Les ventes PRIVÉES À DOMICILE

ET SI KULTECO S'INSTALLAIT DANS VOTRE SALON ?

KULTECO PART EN TOURNÉE ET PROPOSE DES VENTES PRIVÉES À DOMICILE !

*Vous aimez recevoir vos amis ? Faire plaisir à votre famille
ou vos petits-enfants ? Vous appréciez les créations originales ?
Vous souhaitez partager vos valeurs éco-responsables ?*

Invitez vos proches à partager un moment unique et gagnez des cadeaux !

COMMENT SE DÉROULE UNE VENTE PRIVÉE KULTECO ?

Nous choisissons ensemble la date et la formule qui correspond à votre univers, par exemple **un goûter d'après midi au coin du feu, un apéro en début de soirée, un barbecue dans le jardin...**

Nous venons installer une boutique éphémère à domicile, avec une sélection personnalisée. Nous proposons d'animer ce moment convivial par un atelier d'emballages cadeaux créatif et écologique.

VOTRE RÔLE

En tant qu'hôte, vous ouvrez vos portes à vos proches et vos connaissances afin de faire découvrir Kulteco. Vous pourrez les contacter grâce à une invitation personnalisée fournie par notre équipe. Pour vous remercier nous vous préparons **une pochette surprise et un joli cadeau** (proportionnel à la vente réalisée).

EN BONUS si vous passez le relais d'hôte à un de vos invités nous vous offrons une remise de 10% sur votre prochain achat en boutique.

GUIDE D'ACCUEIL

QUELQUES CONSEILS POUR ORGANISER
VOTRE VENTE PRIVÉE

2 À 3 SEMAINES AVANT

- *Faire la liste de vos connaissances* qui pourraient être intéressées (amis, famille, voisins, collègues)
- *Leur envoyer une invitation et un mini catalogue numérique* (fournis par Kulteco). Vous pouvez également opter pour un coup de fil, un texto, l'envoi d'un courrier, une affichette, ou tout ce qui vous paraîtra approprié...
- Dans tous les cas demandez à vos invités de confirmer leur présence.

LA SEMAINE PRÉCÉDENTE

- Rappelez à vos invités *la date et l'heure du rendez-vous*, vous pouvez également leur proposer de venir accompagnés.
- Leur parler des produits repérés dans le catalogue peut être un bon moyen pour susciter un regain d'intérêt.

LA VEILLE

- Prévoyez un petit *encas et des boissons* pour vos invités.
- *Aménagez votre intérieur* : libérez vos tables et autres surfaces pour l'installation des produits (dessus de meubles, sellettes, etc.). Libérez un maximum d'espace pour permettre à vos invités de circuler.

LE JOUR J

- Prenez le temps *d'accueillir vos invités*, de faire les présentations, ils sont là avant tout pour partager un moment agréable.
- Nous prendrons quelques minutes pour présenter le projet Kulteco et ses valeurs. Nous apporterons *conseils et explications sur les produits* au cours de la vente.
- Si vos invités le souhaitent ils pourront réaliser leurs *papiers cadeaux créatifs*, grâce à des propositions et des matières originales.