

PREPARARSI PER UN MERCATINO DI NATALE: IL CONTO ALLA ROVESCIA

Da : Laurence T Perles&Co



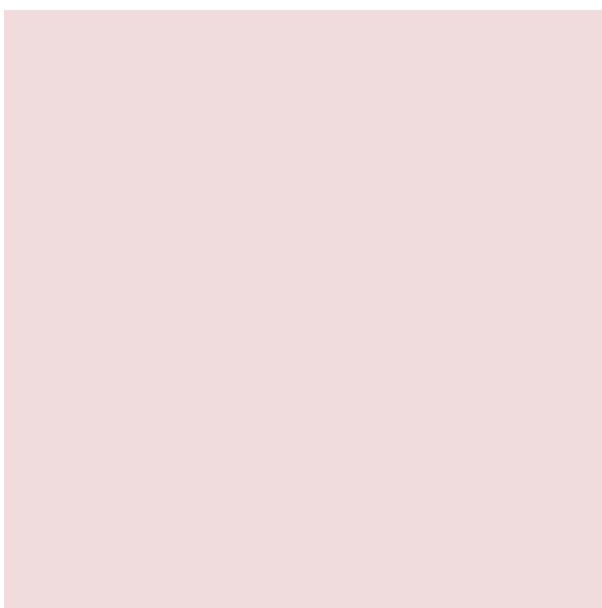
Il mercatino di Natale è un'opportunità per i visitatori di girovagare tra gli chalet e trovare regali di Natale unici. Candele, saponi, bigiotteria, biscotti e dolciumi, sciarpe e berretti di lana, ceramiche... L'offerta di prodotti artigianali è molto ampia. Per voi, designer, il Natale è il momento migliore per incrementare il vostro fatturato... ed è un'esperienza che vorreste fare quest'anno. Ma non si può organizzare un mercatino di Natale all'ultimo minuto. Bisogna addirittura iniziare con diversi mesi di anticipo per essere pronti e operativi nel grande giorno.

Ecco alcuni consigli su come organizzare con cura un mercatino di Natale. Il conto alla rovescia è già iniziato. Fatevi coraggio, la strada è ancora lunga...

Agosto-settembre: iniziare a creare gioielli e accessori fai-da-te

Selezionate i modelli (se li avete già) che volete vendere o immaginate nuovi modelli. E ordinate i prodotti necessari in numero sufficiente. L'importante è non rimanere senza. Una volta ottenuto tutto il necessario, potete iniziare a creare la vostra bigiotteria fai da te.



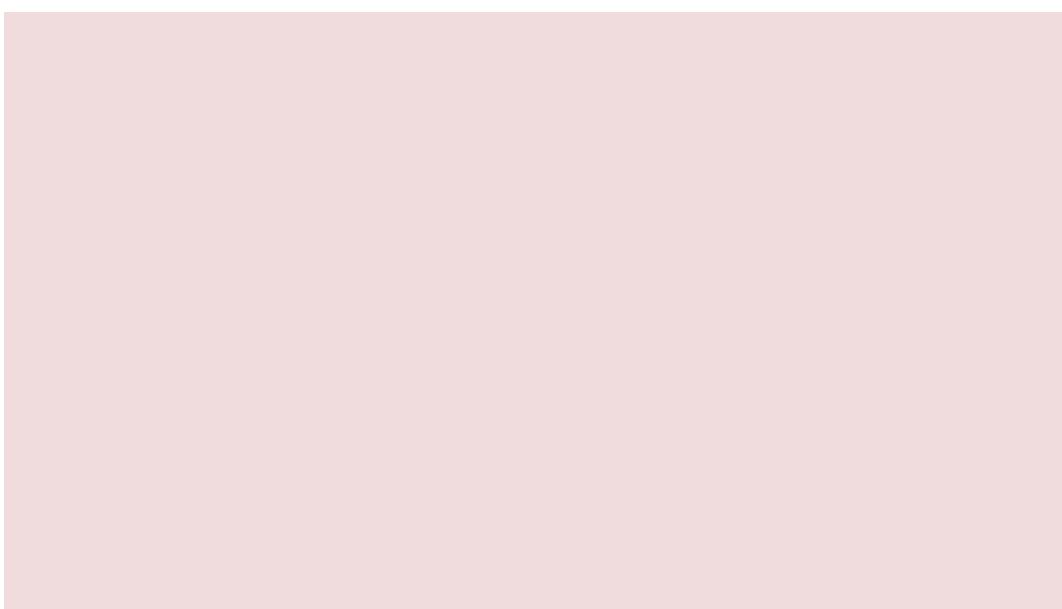


Ottobre: iscrizione al mercatino di Natale

Sembra ovvio, ma non dimenticate di iscrivervi al mercatino di Natale che desiderate. Contattare il municipio o l'associazione organizzatrice per conoscere le modalità di iscrizione e tutti i documenti amministrativi necessari. Questa data può essere prematura per il mercatino di Natale artigianale della città o del paese accanto, ma per i mercatini più popolari o per quelli di oltre 300 m², è necessario iscriversi diversi mesi prima dell'evento. Per alcuni mercati è necessario registrarsi addirittura 5 mesi prima. D'altra parte, se non siete sicuri di quale mercato frequentare, tenete presente la scadenza per l'iscrizione.

Novembre: fare il punto della situazione

Fate il punto su ciò che vi serve: avete abbastanza display? Portagioie? Bancarelle di gioielli? Siete ancora in tempo per acquistarli. Pensate anche alla confezione del regalo, al nastro, alle etichette, alla carta velina...



D-30: pensare alla comunicazione



Attraverso i social network, è il momento di iniziare a comunicare: dite alla vostra comunità che state partecipando a un mercatino di Natale e invitatela a venire a trovarvi. Fatelo un po' alla volta e poi pubblicatelo sempre più spesso.
2-3 giorni prima del giorno di mercato, iniziate un conto alla rovescia e inviate la vostra newsletter.

Organizzare giochi, lotterie, concorsi... Se la configurazione dello stand lo consente, è possibile organizzare laboratori creativi (più complicato in uno chalet di legno).

In loco, dovrete anche occuparvi della vostra visibilità. Ottenere preventivi per la realizzazione e la stampa di volantini, biglietti da visita... Mettetevi in contatto con uno stampatore vicino a voi in grado di soddisfare le vostre aspettative.
Prima di iniziare a produrre kakemono e poster, verificate che siano autorizzati sul mercato.

D-25: Scegliere un metodo di pagamento

Pensate al metodo di pagamento. Sempre più persone pagano con carta, preferibilmente contactless quando il prezzo lo consente. Non trascurate questo metodo di pagamento, contattate la vostra banca! I terminali EFTPOS possono essere noleggiati o acquistati. Esistono anche soluzioni veloci e affidabili per l'accettazione di carte bancarie, come Sumup, che può essere utilizzato con un telefono cellulare.

Assicuratevi di avere un registratore di cassa con denaro sufficiente per dare il resto a chi preferisce questo metodo di pagamento.

D-20: organizzare il trasporto

Se avete una Smart o una Mini, potreste prendere in considerazione un'auto leggermente più grande. No, non stavamo pensando all'auto di famiglia, ma a un veicolo molto più pratico.
Chiedete informazioni sul trasporto: quanto costa noleggiare un furgone o un'autovettura? Ci possono essere persone intorno a voi che possono prestarvi un veicolo di questo tipo.

D-15: Immaginate la decorazione dello stand

Fate una simulazione pensando alla scenografia e alla decorazione del vostro stand. Create un'atmosfera che rifletta il vostro mondo, i vostri valori e l'immagine del vostro marchio.

Assicuratevi di curare anche l'illuminazione con ghirlande a LED, candele, portacandele... Questo fa parte della scenografia dei vostri gioielli e accessori. E per di più è Natale, deve brillare.

Il vostro stand deve essere attraente per attrarre le persone.

Una volta soddisfatti, scattate una foto con il vostro telefono. Vi permetterà di rifare esattamente le decorazioni che avete approvato durante l'allestimento il giorno stesso.

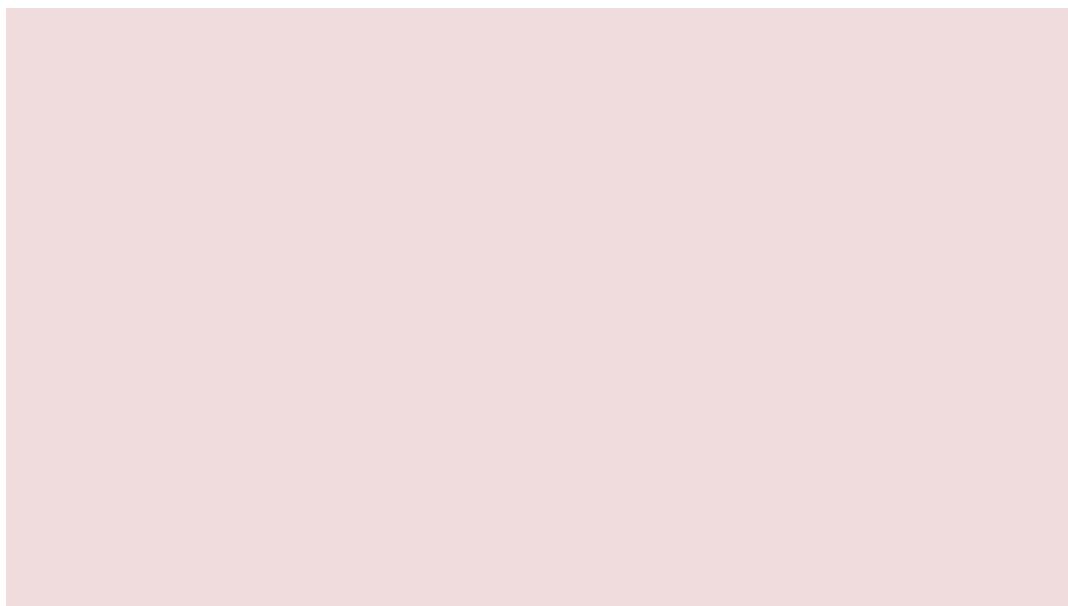
Inoltre, preparate dei dolcetti natalizi o dei cioccolatini da mettere nel vostro stand e da offrire ai curiosi e ai vostri potenziali acquirenti. Può sembrare superfluo, ma fa sempre piacere a grandi e piccini.

D-10: etichettare i prodotti.

Etichettate i vostri prodotti al giusto prezzo, in modo che siano pronti per il grande giorno. È inoltre possibile fornire alle carte informazioni sulla composizione dei gioielli, sulle gemme...

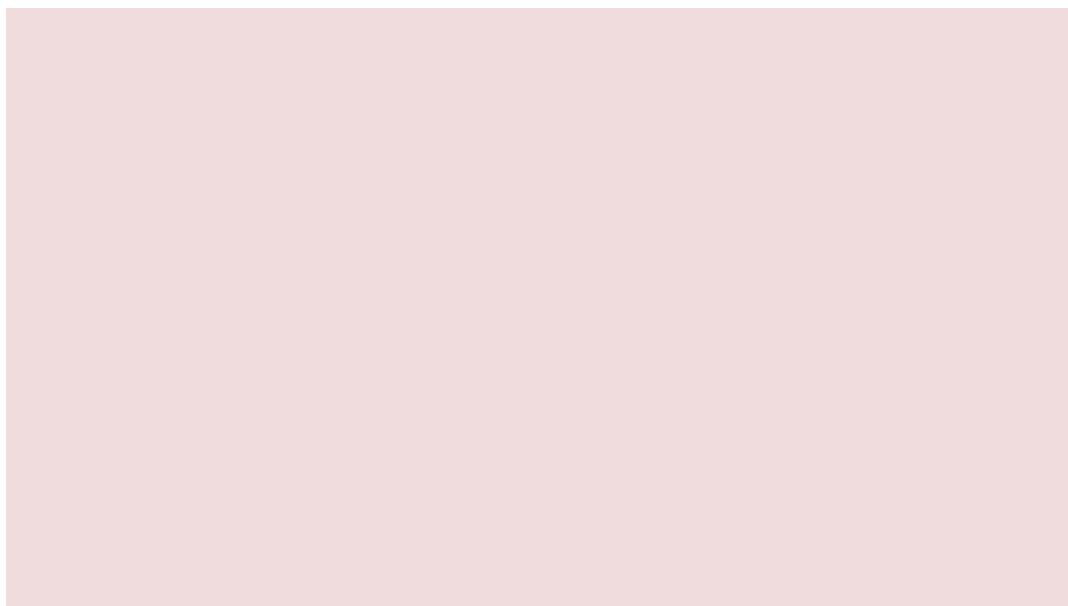
Alcuni clienti non osano chiedere il prezzo di una creazione e passano oltre se non hanno tutte le informazioni davanti a loro.





D-3: Mettere via le creazioni

Riponete con cura le vostre creazioni nei cassetti della vostra valigia professionale o avvolgetele con cura nel pluriball. Questo per proteggere il tutto in modo che i gioielli non si graffino o si danneggino durante il trasporto.



D-1: controllate tutto prima di partire

Prima di partire, è il momento di controllare tutto: i prodotti, i prezzi, le confezioni regalo, la decorazione dello stand, i metodi di pagamento... Non dimenticate i biglietti da visita con i vostri recapiti e l'indirizzo del sito web, da esporre nello stand e da infilare nelle buste regalo.

Portate con voi una calcolatrice per non commettere errori nel calcolo dei prezzi e un piccolo taccuino per annotare le vendite. Se siete all'aperto, portate con voi abiti caldi, una sedia su cui sedervi, qualcosa da mangiare in caso di fame e qualcosa di caldo da bere, come tè o caffè, per riscaldarvi.

D-Day: godetevi il mercatino di Natale



Indossate il vostro sorriso migliore e godetevi la fiera. Non dimenticate di far sapere alla vostra comunità che siete lì.

D+1: Ringraziate la vostra comunità

Ringraziate sui vostri social network tutti coloro che sono venuti a trovarvi: i vostri clienti e follower saranno commossi da questo piccolo gesto.

Inviate anche una newsletter per ringraziare ancora una volta la vostra comunità e invitarla a partecipare a un'altra fiera, se ne avete in programma una, o a visitare il vostro negozio online.

D+2: bilancio

Per capire se il mercato è stato redditizio per voi, dovete soppesare le spese (cioè quanto vi è costata la partecipazione al mercato) e le entrate (cioè la somma dei prodotti venduti). Per essere chiari, creare una tabella con una colonna "spese" e una colonna "entrate". Nella migliore delle ipotesi, i due totali dovrebbero essere identici. Ma è comunque meglio se la linea delle entrate è più alta di quella delle uscite.

Non dimenticate di controllare le vostre scorte: cosa vi è rimasto alla fine del mercatino di Natale? Quale prodotto ha venduto meglio? Questo sarà una buona indicazione se è necessario ripetere l'esperienza.

