



TRUCS & ASTUCES POUR LA VENTE

QUI EST LA DEMOUCELLE PARKINSON CHARITY ?

Créée en 2011 par Patrick Demoucelle, atteint de la maladie de Parkinson, et sa femme Anne-Marie, la Demoucelle Parkinson Charity veut donner un coup de pouce supplémentaire aux projets les plus prometteurs qui sont déjà proches d'une solution. Avec la Fondation Michael J. Fox, nous avons déjà soutenu 8 projets en phase (pré-)clinique; 7 en Europe et 1 aux Etats-Unis.

Pour donner ce coup de pouce supplémentaire aux projets scientifiques, nous collectons des fonds, renforçons les compétences en communication et en leadership des équipes de recherche et renforçons l'engagement envers la cause. Ce faisant, il est essentiel de promouvoir une attitude positive face à la maladie de Parkinson.

LE PROJET "CHOCOLATES FOR PARKINSON"

Le dernier projet de récolte de fonds, Chocolates for Parkinson, a pu naître grâce à la généreuse participation de Newtree, un fabricant belge de délicieux chocolats ! Newtree a créé spécialement pour la Demoucelle Parkinson Charity 3 sortes de chocolats: Espresso Mystery, Cocoa Secret et Divine Nuts. Les bénéfices seront reversés à la recherche pour une solution à la maladie de Parkinson.

Au plus nous vendrons de chocolat, au plus nous pourrons soutenir la recherche. Et pour cela, nous avons besoin d'aide, VOTRE aide.

TYPES DE CHOCOLATS

Il y a 3 sortes de chocolats qui peuvent être vendus séparément ou regroupés dans un grand coffret:

	<p>Cocoa Secret (refCS)</p> <p>Ce chocolat est tel qu'il est et il ne manque pas de caractère! Les états de cacao mélangés au meilleur chocolat noir du Pérou font son authenticité. La simplicité a du bon quand elle est délicate.</p> <p>Boîte de 6 disques Prix: 9,95€</p>		<p>Espresso Mystery (refEM)</p> <p>Une saveur douce, amère, forte et tendre. Les grains de café arabica bruts et la pureté du cacao du Pérou ont créé ce phénomène. Un cœur de vitalité dans un chocolat de velours.</p> <p>Boîte de 6 disques Prix: 9,95€</p>
	<p>Divine Nuts (refDN)</p> <p>Nous avons récolté de délicieuses noix de macadamia et des graines de lin et de chia. Nous les avons mélangées au meilleur cacao de République Dominicaine pour créer une croustillante alchimie.</p> <p>Boîte de 6 disques Prix: 9,95€</p>		<p>Enchanting Alliance (refEA)</p> <p>Partez pour un voyage qui vous emmènera sur tous les continents gustatifs grâce à cet assortiment enchanté comprenant deux disques de chaque sorte (Cocoa Secret, Divine Nuts et Espresso Mystery)</p> <p>Boîte de 6 disques Prix: 9,95€</p>

OÙ POUVEZ-VOUS VENDRE LES CHOCOLATS?

- Y a-t-il un magasin où vous allez régulièrement? (ex : pharmacie, boulangerie, fleuriste, traiteur,...) Demandez-leur de déposer un présentoir à la caisse.
- Faites-vous partie d'un club? Vendez les chocolats lors de vos réunions !
- Avez-vous bientôt un dîner de famille ou un lunch entre amis? Profitez-en pour leur vendre vos chocolats (pour eux-mêmes ou à offrir en fin d'année ?)
- Etes-vous invité à un marché de Noël? (peut-être en organisez-vous un vous-même?) Demandez si vous pouvez y vendre vos chocolats!

QUELS ARGUMENTS UTILISER POUR CONVAINCRE DE FUTURS ACHETEURS?

- Newtree ne fait pas de profit sur la vente des chocolats.
- Les bénéfices seront reversés à la recherche pour une solution à la maladie de Parkinson.
- Il y a 1 belge sur 283 qui souffre de la maladie de Parkinson, 6,6 millions dans le monde !
- Le chocolat est délicieux et ses ingrédients sont sains!
- L'emballage est super attrayant et parfait pour un cadeau.
- Des études montrent que faire un cadeau procure un sentiment de bien-être.

QUELS SONT LES OBSTACLES QUE VOUS POURRIEZ RENCONTRER LORS DE LA VENTE ET COMMENT RÉAGIR ?

- « Ce n'est pas ce que nous vendons, notre core-business »
 - En effet – ce n'est pas votre core-business. Et nous ne voulons pas du tout vous obliger !
 - S'il est juste possible de mettre un présentoir sur votre comptoir, nous sommes preneurs.

- Il n'est pas nécessaire que vous passiez du temps à encourager les gens à acheter les chocolats (mais n'hésitez pas à goûter le chocolat, et à donner votre feedback lorsque les clients vous demandent votre opinion).
- *« Pourquoi devrions-nous vendre du chocolat alors que nous devons déjà faire en sorte que notre business fonctionne? »*
 - Cela peut inciter le client à venir encore plus dans votre magasin et à vous admirer pour votre participation à un tel projet.
 - Déposer notre présentoir sur votre comptoir est une opération win-win : il suffit de mettre les chocolats sur le comptoir, et vous montrez que vous participez à une bonne cause.
 - Ça ne demande que peu de travail de réceptionner 10€ et de les garder à part pour la Demoucelle Parkinson Charity.
 - La dernière chose que nous voulons est de créer des difficultés pour vous.
- *« Pourquoi donnerions-nous priorité à ce projet-ci? Il y a tant d'autres projets qui ont besoin de soutien. »*
 - Nous sommes certains que vous connaissez quelqu'un dans votre entourage qui a la maladie de Parkinson, Alzheimer ou une autre maladie neurodégénérative. Ces maladies sont plus proches de votre quotidien que vous croyez.
 - Nous devons faire en sorte que l'on parle davantage des maladies neurodégénératives. C'est grâce à ce genre d'action que nous gagnons un peu de visibilité.

QUELS SONT LES CONSEILS POUR MENER DES «NÉGOCIATIONS COMMERCIALES» DOUCES ET AGRÉABLES?

- Faites bien comprendre que les gens ont absolument le choix de se joindre à vous ou pas. Tant que vous n'êtes pas trop pressant, personne ne peut vous reprocher de vendre du chocolat de haute qualité pour une bonne cause.
- Montrez que les 'bénéfices' sont: (1) soutenir la recherche pour Parkinson, (2) aider les gens à trouver un cadeau de fin d'année 😊, (3) offrir aux consommateurs un délicieux moment de dégustation, ...
- Rassurez les gens: 'Tout va bien se passer'.
- Dites-leur que vous êtes vous-même engagé dans cette action et expliquez pourquoi (ex parce que vous connaissez personnellement une personne atteinte de la maladie de Parkinson, que vous voyez ce que cela entraîne pour cette personne et que vous souhaitez contribuer à la recherche d'une solution, ...)

QUEL MATÉRIEL/AIDE POUVEZ-VOUS OFFRIR DANS LES POINTS DE VENTE?

- **Aide n°1:** nous avons des présentoirs pour disposer les 4 sortes de chocolats
- **Aide n°2:** nous avons des brochures explicatives sur le projet
- **Aide n°3:** si le vendeur du magasin est d'accord, faites une photo ou un petit film à partager sur les réseaux sociaux (juste du présentoir, ou avec le vendeur, la devanture du magasin, etc.) En plus, ça lui fera de la publicité.

- **Aide n°4:** partagez votre post sur notre page Facebook et vous donnerez plus de visibilité au projet

NB : LAISSEZ TOUJOURS VOS COORDONNÉES AU MAGASIN /COMMERCE ET INFORMEZ LE COMMERCANT QUE VOUS PASSEREZ VERS LE 10 JANVIER.

QUELLES SONT LES ÉTAPES CONCRÈTES SI VOUS SOUHAITEZ NOUS REJOINDRE EN TANT QUE VENDEUR / AMBASSADEUR?

- Faites une liste avec les idées de points de vente où vous pourriez vendre les chocolats – et prenez contact avec les partenaires potentiels
- Remplissez la ‘fiche vendeur’ et envoyez-la par email à an-heleen@demoucelle.com
- Dites-nous quand vous désirez venir chercher les présentoirs et les chocolats. Si vous préférez que nous vous les envoyions, c’est aussi possible. Dites-le nous.
 - Vous pouvez nous envoyer un email à info@demoucelle.com pour prendre rendez-vous
 - Vous pouvez venir les chercher à la DPC les mardis et jeudis de 11h à 15h
- Vendez autant de chocolat possible – c’est autant de chance d’apporter un moment de bonheur aux consommateurs, et cela apporte de l’espoir aux patients parkinsoniens.

COMMENT FAIRE POUR LES PAIEMENTS?

Vous avez 2 possibilités :

- Soit vous payez les chocolats dès le début de l’action. Tout est réglé en une fois.
- Soit vous payez les chocolats vendus à la fin de l’action. Dans ce cas, nous procédons en différentes étapes : vous signez un ‘bon de réception’ au moment de la livraison ; mi-janvier vous rendez les éventuels invendus et vous payez les chocolats non-rendus.

QUELLES SONT LES ÉTAPES CONCRÈTES UNE FOIS LES CHOCOLATS VENDUS ?

- Début janvier, contactez les points de vente, et informez-les quel jour vous viendrez chercher les produits de la vente et les éventuels invendus.
- Allez dans les points de vente au plus tard le 20 janvier pour récolter les fruits de la vente (et reprendre les éventuels invendus).
- Si il reste du chocolat invendu :
 - Ramenez-nous les invendus au plus tard le 20 janvier (nous ne reprenons que les chocolats en parfait état)
 - A ce moment-là, payez les chocolats (= chocolats emportés – chocolats ramenés) cash ou sur le compte de Newtree :

NEWTREE SA

ING BE 35 3101 5689 2637

Veuillez noter en communication: ‘Choc4Par’ suivi du nombre et type de boîte
ex: Choc4Par 15CS-20DN-15EM-110EA

- Si tout le chocolat est vendu :
 - Veuillez payer, au plus tard le 20 janvier, le montant total de la vente sur le compte de Newtree :

NEWTREE SA

ING BE 35 3101 5689 2637

Veuillez noter en communication: 'Choc4Par' suivi du nombre et type de boîte
ex: Choc4Par 15CS-20DN-15EM-110EA

Merci pour votre collaboration !

L'équipe de la Demoucelle Parkinson Charity