



TIPS & TRICKS OM CHOCOLADE TE VERKOPEN

WIE IS DE DEMOUCELLE PARKINSON CHARITY?

In 2011, beslisten Patrick Demoucelle, die Parkinson heeft, en zijn vrouw Anne-Marie, de Demoucelle Parkinson Charity op te richten om een **oplossing voor de ziekte van Parkinson** te vinden. De Demoucelle Parkinson Charity wil een extra duw geven aan de meest beloftevolle projecten die tot een oplossing kunnen leiden voor de ziekte van Parkinson. Samen met de Michael J. Fox Foundation investeren we in 8 projecten, waarvan 7 in Europa en ééntje in de VS die zich in een klinisch stadium bevinden, dus waar de behandelingen reeds op de mens getest worden.

Om te zorgen dat we die extra duw kunnen geven aan wetenschappelijke projecten, werven we fondsen, versterken we de communicatie en leadership skills van de onderzoeksteams en vergroten we het engagement voor de cause. Daarbij staat het promoten van een positieve levenshouding met de ziekte van Parkinson centraal.

HET “CHOCOLATES FOR PARKINSON” PROJECT

Ons nieuwste fundraising project, Chocolats for Parkinson, is tot stand kunnen komen met de genereuze steun van Newtree, Belgische fabrikant van heerlijke chocolade! Newtree maakte speciaal voor de Demoucelle Parkinson Charity 3 soorten chocolade: Espresso Mystery, Cocoa Secret en Divine Nuts. De opbrengst gaat naar onderzoek voor de ziekte van Parkinson.

Hoe meer chocolade er verkocht wordt – hoe meer we onderzoek naar Parkinson kunnen financieren. En daarvoor hebben we steun nodig, uw steun.

SOORTEN CHOCOLADE

Er zijn 3 soorten chocolade die verkocht kunnen worden en één pakket die de drie soorten chocolade bevat:

 Cocoa Secret (refCS) Natuurfreak? Een chocolade die in al zijn eenvoud geenszins ontbreekt aan karakter! Deze parel uit Peru met cacaokorrels is heerlijk authentiek. Doos van 6 Prijs: 9,95€	 Espresso Mystery (refEM) De zuiverheid van cacao uit Peru gecombineerd met arabica koffiebonen hebben het fenomeen gecreëerd van tegelijk zachte, bittere en toch sterke smaken. Een fluweelzachte chocolade met een springlevend hart. Doos van 6 Prijs: 9,95€
 Divine Nuts (refDN) Een onweerstaanbare drang naar magie? Onze chia, lijnzaad en heerlijk knapperige macadamia nootjes in perfecte alchimie met de beste cacao van de Dominicaanse Republiek, zullen u zeker bekoren. Doos van 6 Prijs: 9,95€	 Enchanting Alliance (refEA) Maak een reis die je meeneemt naar alle uithoeken van de smaak met dit betoverende assortiment met twee schijven van elke soort (Cocoa Secret, Divine Nuts en Espresso Mystery) Doos van 6 Prijs: 9,95€

WAAR KAN JE JE CHOCOLADE VERKOPEN?

- Is er een winkel waar je vaak komt? (vb de apotheek, de bakker, bloemenwinkel, traiteur, ...). Vraag hen dat ze de chocolades verkopen aan de kassa
- Ben je lid van een club? Verkoop de chocolades tijdens jullie volgende vergadering!
- Heb je binnenkort een dinertje of een feestje met vrienden of familie? Maak van de gelegenheid gebruik om je chocolade te verkopen (ze mogen zichzelf ook eens verwennen; of misschien zijn ze nog op zoek naar cadeautips voor de eindejaarsfeesten?)
- Ben je uitgenodigd op een kerstmarkt (of organiseer je er zelf één)?
Waarom niet vragen dat de chocolades daar verkocht kunnen worden?

WELKE ARGUMENTEN KAN JE GEBRUIKEN OM MENSEN TE OVERTUIGEN MEE IN HET VERHAAL TE STAPPEN?

- Newtree verdient hier absoluut niets aan.
- De opbrengst gaat naar onderzoek om een oplossing te vinden voor de ziekte van Parkinson.
- Er zijn 1 op 283 Belgen die aan Parkinson lijden, 6,6 miljoen mensen wereldwijd.
- De chocolade is heerlijk en bovendien zijn de ingrediënten gezond.
- De packaging is super aantrekkelijk en perfect voor een cadeau.
- Studies tonen aan dat geven een goed gevoel brengt.

WELKE ZIJN DE 'TEGENKANTINGEN' DIE JE KAN VERWACHTEN WANNEER JE DE CHOCOLADE VERKOOPT, EN HOE KAN JE DAAROP REAGEREN?

- *"Dit is niet onze core-business"*
 - o Inderdaad – het is niet uw core-business. En we willen u absoluut niet verplichten.
 - o Als u juist de display op uw toonbank kan zetten, dan zijn we al heel blij.

- Het is niet noodzakelijk dat u de mensen aanmoedigt chocolade te kopen. (maar aarzel niet om de chocolade te proeven en uw feedback te geven wanneer de cliënten uw mening vragen).
- *“Waarom zouden we chocolade verkopen als we al moeten zorgen dat onze business draaiende blijft”*
 - Het kan juist de cliënt stimuleren om uw business nog meer te gaan gebruiken en bewondering voor u te hebben mee te doen aan zo’n project
 - Ik stel voor zo’n display voor, want ik denk dat het een win-win is: het volstaat de chocolade op de toonbank te zetten, en u toont dat u goed wil doen voor de mensen rondom u.
 - Het vraagt niet zo veel werk 10€ te ontvangen en deze bij te houden voor de Demoucelle Parkinson Charity.
 - Het laatste wat we zouden willen, is moeilijkheden creëren voor u.
- *“Waarom zouden we prioriteit geven aan zo’n project? Er zijn zoveel andere projecten die steun nodig hebben.”*
 - We zijn er bijna zeker van dan u iemand kent in uw entourage die de ziekte van Parkinson, Alzheimer of een andere neurodegeneratieve ziekte heeft. Deze ziektes zijn dicht bij uw dagelijks leven dan u soms zou durven denken.
 - We willen ervoor zorgen dat neurodegeneratieve ziektes meer aandacht krijgen. Door acties zoals de onze krijgen ze een beetje meer visibiliteit, en dat is belangrijk.

WELKE TIPS ZIJN ER OM VLOTTE & AANGENAME ‘VERKOOPSGESPREKKEN’ TE LEIDEN?

- Maak steeds duidelijk dat mensen absoluut de keuze hebben om al dan niet mee te stappen in het verhaal. Zolang je niet te pushy bent, kan niemand het je kwalijk nemen dat je kwaliteitsvolle chocolade wil verkopen voor het goede doel
- Toon dat het project ‘benefits’ heeft: (1) onderzoek naar parkinson steunen, (2) mensen helpen bij hun moeilijke keuze naar eindejaarsgeschenken 😊, (3) eindconsumenten een verrukkelijk degustatiemoment doen beleven, ...
- Stel mensen gerust dat het allemaal ‘vlot en makkelijk’ zal verlopen
- Toon dat je zelf passie hebt voor dit doel, en leg uit waarom dat is (vb omdat je persoonlijk iemand kent die Parkinson heeft, dat je ziet wat dit teweegbrengt voor deze persoon, en dat je wil meehelpen om een oplossing te vinden)

WELK MATERIAAL KAN JE AANBIEDEN AAN LOKALE VERKOOPSPUNTEN?

- **Tip 1:** we hebben gepersonaliseerde displays die uitgestald kunnen worden met de 4 soorten chocolade.
 - **Tip 2:** we hebben ook brochures met uitleg over het project.
 - **Tip 3:** Als de winkelier ermee eens is, neem dan een fotootje of maak een filmpje met je GSM en vraag of je dit mag posten op sociale media.
 - **Tip 4:** Deel je post op onze facebook-page zodat het project meer visibiliteit krijgt
- NB: LAAT UW NAAM EN TELEFOONNUMMER ACHTER OP HET VERKOOPSPUNT/DE WINKEL EN INFORMEER DE COMMERCANT DAT U ROND 10 JANUARI TERUG ZAL KOMEN.

WAT ZIJN DE CONCRETE STAPPEN INDIEN JE ONS WIL VERVOEGEN ALS VERKOPER/AMBASSADEUR?

- Maak een lijst met mogelijke opportuniteiten om de chocolades te verkopen – en neem contact op met mogelijke ‘partners’ voor dit initiatief.
- Vul de ‘verkopers fiche’ in en stuur deze per mail naar an-heleen@demoucelle.com
- Laat ons weten wanneer u de displays en chocolades komt ophalen. Indien u wenst dat we deze opsturen, laat ons dit zeker weten.
 - o U kan een e-mail sturen naar info@demoucelle.com om op afspraak te komen
 - o U kan deze zowieso komen ophalen bij DPC di & do van 11u – 15u
- Verkoop zoveel mogelijk chocolade – uw kans om consumenten een ‘moment van geluk’ te geven, en om Parkinsonpatiënten mee hoop te geven.

HOE TE BETALEN?

U hebt 2 mogelijkheden:

- Of u betaalt de chocolaatjes vanaf het begin van de actie. Alles is dan in één keer geregeld.
- Of u betaalt de chocolaatjes die aan het einde van de actie worden verkocht. In dit geval gaan we in verschillende stappen te werk: u ondertekent een 'ontvangstbewijs' op het moment van de levering; half januari geeft u de onverkochte chocolade terug en betaalt u de chocolaatjes die niet teruggebracht zijn.

WAT ZIJN DE CONCRETE STAPPEN NADAT DE CHOCOLADE VERKOCHT IS?

- Ga ten laatste op 20 januari naar de verschillende verkooppunten om verkoopsofbrengsten (en eventuele niet-verkochte chocolade) op te halen

Indien er chocolade is die niet verkocht is:

- o Breng ons ten laatste 20 januari de niet-verkochte chocolade terug (we nemen enkel chocolade terug die in perfecte staat is).
- o Op dat moment kan u de chocolade (= meegenomen - teruggebrachte chocolade) cash of op de rekening van NewTree betalen:

NEWTREE SA

ING BE 35 3101 5689 2637

Met als volgende mededeling: ‘Choc4Par’ met de hoeveelheden type doos bv: Choc4Par 15CS-20DN-15EM-110EA

Indien alle chocolade verkocht is:

- o Gelieve het totale bedrag van de meegenomen en dus ook verkochte chocolade te storten op het rekeningnummer van Newtree:

NEWTREE SA

ING BE 35 3101 5689 2637

Met als volgende mededeling: ‘Choc4Par’ met de hoeveelheden type doos bv: Choc4Par 15CS-20DN-15EM-110EA

Hartelijk bedankt voor uw medewerking

Het Demoucelle Parkinson Charity Team