

# 9 astuces pour vendre des lunettes colorées

*Référencer un créateur de lunettes colorées est une bonne façon de se différencier ! Mais, entre les avoir en magasin et savoir les vendre, il y a une différence !  
Je t'offre mes 9 astuces pour t'aider à vendre des lunettes de couleurs efficacement et rapidement !*

## 1- Identifie ton client "idéal"

La première étape pour vendre des lunettes de couleurs est de connaître sa cible. Qui pourrait porter ce créateur ? Pour répondre à cette question, tu peux déjà te rapprocher du créateur et lui demander à quelle personne il a pensé en créant ses modèles. Ensuite, tu peux te servir d'un moodboard\* (tableau d'inspiration) pour créer ton client type.

Notes : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## 2- Fais le point sur ta communication

Quels outils utilises-tu pour faire connaître ton offre ? Liste-les, qu'il soit digital ou non. Refait le point sur les personnes à qui sont destinées ces communications. Ton client "idéal", est-il susceptible de recevoir ta communication ?

Notes : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

\* Si le "moodboard" n'est pas évident pour toi, je t'explique tout dans ma formation Color'boost. De cette manière, tu sauras exactement à qui t'adresser et tu ne perdras pas de temps en t'adressant à la mauvaise personne.

### 3- Valorise ton identité visuelle

L'identité visuelle est super importante. Avec un logo, on doit pouvoir voir ton univers, ton style, savoir ce que tu fais et comment tu le fais en un clin d'œil.

Notes : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### 4- Fais la différence

Comment communique-tu sur ta spécialité ? En magasin, quels sont les indicateurs visuels et les outils qui indiquent que tu travailles avec une sélection de lunettes particulières. Et dans tes supports de communication (e-mailing, flyers, carte de visite,...), que mets-tu en avant ? Le texte que tu écris tout comme la mise en page que tu fais de tes documents doivent donner des messages clairs à ta cible.

Notes : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### 5- Va à la rencontre de tes potentiels prescripteurs

L'ophtalmologue n'est pas le seul prescripteur, loin de là. Se faire connaître des commerçants du quartier, rencontrer les professions connexes (coiffeur, institut de beauté, associations sportives,...) : il faut savoir prendre le temps de se parler parfois...

Notes : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## 6- Communique régulièrement sur tes lunettes

Le pouvoir émotionnel des couleurs, ça te parle ? C'est le premier chapitre de ma formation. Une fois qu'on en a conscience, on se rend compte de la chance que l'on a de travailler avec un produit coloré. Petit conseil : fais de belles photos de tes lunettes, suis une formation s'il faut, ou fais faire des photos par un professionnel. L'impact de tes photos de lunettes ne sera pas le même si la photo n'a pas le bon angle ni la bonne lumière.

Notes : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## 7- Sois Professionnel(le)

Etre professionnel(le) est la clé : lorsque tu échanges avec des clients potentiels, assure-toi d'être professionnel(l) à tout moment. Réponds clairement à leurs questions, donne ton point de vue sans offusquer, ose dire ce que tu penses des lunettes qu'ils essaient ... Si ça ne va pas, dis-le ! Sois arrangeant(e) et montre ton expertise !

Notes : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## 8- Fais des sélections par thème

En fonction des mois, des saisons, de l'actualité, fais évoluer ta vitrine et ta présentation en magasin. Fais le savoir sur les réseaux sociaux, crée un événement pour fêter le printemps, organise un concours,...

Notes : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## 9- Suis les tendances

Renseigne-toi sur les couleurs (et les formes) tendances du moment dans la mode, dans la décoration, dans le design... Ton discours auprès des clients sera plus assuré et ton vocabulaire enrichi de toutes les nouveautés dont tu as connaissance.

Notes : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

*J'espère sincèrement que ces bonnes astuces issues de mes années d'expérience vont t'aider. La suite du programme se trouve dans la formation Color'boost où tu y trouveras encore plein de conseils et d'informations importantes pour maîtriser le potentiel des couleurs dans ton métier. A bientôt, Alice.*

✓ *PS : Ce document est un vrai outil de travail pour toi. Coche au fur et à mesure ce que tu fais, et rendez-vous dans quelques semaines avec toutes les cases cochées !*

# Mon plan d'actions

Date:

Immédiat :

---

---

---

---

---

---

---

---

Dans 1 semaine :

---

---

---

---

---

---

---

---

Dans 1 mois :

---

---

---

---

---

---

---

---

Dans 6 mois :

---

---

---

---

---

---

---

---