

## FICHE PRATIQUE : CRÉER UN STAND DE VENTE TARA

Pour mettre en valeur notre partenaire TARA lors de votre petit déjeuner, rien de tel que de créer un stand attractif pour la vente de leurs produits d'artisanat, voici quelques conseils pour vous aider :



### 1. Créer un Espace de Vente Attrayant

- **Délimitez l'espace** : Utilisez une grande table où vous y déposerez une nappe propre, repassée et unie pour structurer l'espace.
- **Donnez du volume au stand** : Pensez en trois dimensions, comme pour une vitrine. Utilisez des caisses en bois ou d'autres supports pour créer des niveaux. Le stand doit être visible de loin et inviter à la découverte lorsque l'on s'en approche. (Voir la **fiche pratique vitrine** pour plus de conseils.)

### 2. Présentation des Produits

- **Créez des univers distincts** : Regroupez les produits par catégories. Par exemple, utilisez des ardoises pour mettre en valeur les bijoux et évitez de mélanger les articles de différentes gammes (ex. : céramique de table et accessoires de salle de bain).
- **Déballiez les produits** : Assurez-vous que chaque article soit bien visible et accessible pour les clients.

### 3. Agrémentez votre Espace

- **Matériel de communication** : Utilisez les affiches TARA que vous recevrez dans le kit de communication.

- **Ajoutez des éléments décoratifs** : Des plantes peuvent rendre le stand plus vivant et peuvent illustrer l'utilisation d'un cache-pot ou d'un vase. Attention à n'utiliser que des accessoires qui sont en lien avec les produits que vous vendez (Également, ne pas mettre de fleurs en plastique).

#### 4. Pensez à l'Expérience des Sympatisant.es

- **Affichez clairement les prix** : Les client.es doivent pouvoir voir les prix sans demander d'aide. Cela rend l'expérience d'achat plus fluide.
- **Prévoyez du stock** : Pour les articles susceptibles d'être achetés en plusieurs exemplaires (ex. : vaisselle), assurez-vous d'avoir du stock à disposition.
- **Emportez des pochettes cadeaux et des sacs en papier** : Cela facilitera la vente et ajoutera une touche attentionnée à l'expérience.
- **Vendez des produits de mode ?** : Pensez à prendre un miroir pour que les client.es puissent essayer et visualiser leurs achats.
- **Dédiez une personne au stand** : Assurez-vous qu'un bénévole soit toujours disponible pour répondre aux questions et aider à la vente.

Si vous avez des questions sur les produits et les stocks, n'hésitez pas à contacter la cellule Commerce Equitable [commerce.equitable@mdmoxfam.be](mailto:commerce.equitable@mdmoxfam.be)

Merci à toutes et tous pour votre engagement !