

## Astuces pour la campagne de vente du calendrier scout 2014

### 1. Annonces colorées à la craie

À l'aide de grosses craies de couleurs, promenez-vous dans le quartier et choisissez des endroits très fréquentés. Demandez la permission d'écrire à la craie dans les entrées ou stationnement. (Ex. : centres sportifs, centres communautaires, épiceries, caisses, etc.)

Choisissez des phrases courtes et « punchées »! Voici quelques exemples :

« Dans 4 jours, le calendrier scout arrive chez-vous! »

« Le calendrier scout arrive : surveillez votre sonnette! »

« Offrez le calendrier scout en cadeau! »

### 2. Trouvez des points de vente improvisés

Identifiez les endroits où vous risquez de rencontrer la clientèle « cible » du calendrier scout 2014.

Bien sûr, s'il s'agit de commerces ou d'endroits privés, il est toujours préférable de demander la permission avant.

Mais voici quelques idées :

Salles de cinéma – à la sortie des représentations de films québécois

Salles de théâtre – à la sortie des pièces

Près des librairies et bibliothèques

Près des cafés et restos branchés

Près des marchés publics

Près des boutiques d'art (Omer de Serre, etc.)

À la sortie des cours d'art (art plastique, théâtre, etc.) des cégeps et universités

### 3. Utilisez les flyers

Imprimez les petits flyers en noir et blanc avec votre imprimante maison et inscrivez les dates auxquelles vous procéderez au porte-à-porte dans votre quartier et distribuez-les dans les boîtes aux lettres ou sous les essuie-glaces des voitures

### 4. Utilisez le modèle de lettre aux entreprises

Personnalisez le contenu et utilisez la lettre pour approcher les commerçants locaux de votre communauté!

### 5. Utilisez la bannière pour vos pages Facebook!