EXTRA 03

KIT VENDEZ VOS PIERRES

Les photos, le catalogue, les 30 textes déjà écrits et la façon de conclure la commande



PAR CLARA MORETTI · ATELIER BLANC

Sommaire

01 Savoir faire les pièces ne suffit pas

02 Les trois premières ventes

03 Les photos au téléphone

04 Le catalogue en une page

05 Les trente textes

06 De la question à l'acompte

07 Où l'on vous voit

08 Le premier mois, semaine par semaine

09 La livraison

10 Quand personne ne répond

11 Les formulaires à imprimer

Savoir faire les pièces ne suffit pas

Vous avez appris la méthode et vos pièces sont réussies. Et puis il se passe ceci : vous en offrez, tout le monde les trouve magnifiques, quelqu'un vous demande « tu m'en ferais deux ? », et là vous bloquez. Combien demander ? Comment le dire ? Et si elle trouve que c'est cher ?

Ce blocage n'a rien à voir avec votre talent. Il vous manque simplement la partie que personne n'enseigne : **comment montrer, comment raconter et comment conclure une vente**. C'est ce que vous trouverez ici.

Ce que vous trouverez dans ce carnet

- **Les photos au téléphone** : six cadrages qui fonctionnent toujours, avec la lumière que vous avez chez vous.
- **Le catalogue en une page**, celui que vous envoyez sur WhatsApp quand on vous demande « tu fais quoi, exactement ? ».
- **Trente textes déjà écrits** à copier et à adapter : présentations, nouveautés, saisons, ouverture des commandes, réponses à qui demande le prix.
- **Comment conclure une commande**, de la première question à l'acompte, avec les réponses aux trois objections que vous entendrez toujours.
- **Les formulaires à imprimer** : devis, confirmation de commande et fiche client.

Le **Bonus 06** vous donne le calcul du prix et le **Bonus 07** l'organisation d'un événement. Ici, il s'agit d'autre chose : vous faire trouver, vous faire désirer et vous faire payer.

BON À SAVOIR

Une précision honnête

Tous les prix de ce carnet sont **indicatifs** et doivent être vérifiés avec votre calculateur. Et personne ne peut vous garantir combien vous vendrez : cela dépend de votre région, de votre temps et de votre visibilité. Ce que je peux vous donner, c'est de quoi ne plus perdre les ventes qui passent devant vous.

Les trois premières ventes

Ce sont les plus difficiles et les plus importantes, car après la troisième tout devient plus simple : vous avez les photos, vous avez les prix en tête et quelqu'un parle de vous en bien.

1. Offrez avec intention

N'offrez pas au hasard. Choisissez **cinq personnes** qui voient du monde : la coiffeuse, la maîtresse d'école, la voisine qui connaît tout le monde, la collègue qui organise toujours tout, votre belle-sœur. Offrez-leur une pièce bien emballée, avec l'étiquette.

Ne dites pas « c'est un truc que je fais pour m'occuper ». Dites : **« C'est moi qui l'ai faite. Si elle vous plaît, parlez-en autour de vous. »**

2. Fixez le prix avant qu'on vous le demande

Le pire moment pour réfléchir au prix, c'est quand on vous le demande. Avant d'offrir ces cinq pièces, asseyez-vous avec le calculateur du Bonus 06 et écrivez trois nombres sur une feuille : **la petite pièce, la pièce moyenne et le trio**. Ce sont vos prix, et ils ne se négocient pas.

3. Demandez la photo

Quand l'une de ces cinq personnes vous écrit « je l'ai mise dans la salle de bains, elle est superbe », répondez : **« Vous me faites une photo de l'endroit ? J'aimerais montrer comment elles vivent dans une maison. »** Personne ne refuse, et cette photo vaut plus que tout ce que vous pourriez écrire vous-même.

Les photos au téléphone

Pas besoin d'appareil photo. Il faut une fenêtre.

Les trois règles

1. **Lumière de fenêtre, jamais lumière allumée.** L'ampoule du salon fait jaunir le plâtre. Placez-vous près d'une fenêtre, en journée, la pièce sur le côté par rapport à la lumière, jamais à contre-jour.
2. **Pas de soleil direct.** Il creuse des ombres noires et brûle le blanc. S'il y a trop de soleil, un voilage blanc devant règle tout.
3. **Fond net.** Un plateau de bois, une assiette blanche, une serviette de lin, une étagère vide. Si on voit l'évier ou la corbeille à fruits, la photo est perdue.

Les six cadrages

#	Cadrage	À quoi il sert
1	La pièce seule, vue de dessus, sur fond clair	C'est la photo du catalogue et du prix
2	La pièce dans la main	Elle donne la taille, qui est la question numéro un
3	Le détail de très près : le relief, la fleur, la veine	Il montre que c'est fait main
4	La pièce à sa place : dans l'armoire, sur la table de nuit, en voiture	Elle fait imaginer sa propre maison
5	Le lot : dix, vingt pièces alignées	Elle dit « je sais produire », et c'est elle qui amène les grosses commandes
6	Le paquet fermé, ruban et étiquette	C'est la photo qui vend le cadeau, pas l'objet

LE CONSEIL DE CLARA

La photo qui fait le plus vendre

C'est la numéro 5. Une pièce seule est jolie ; vingt pièces identiques bien alignées disent, sans l'écrire, que vous êtes capable de livrer une commande de vingt. Prenez cette photo chaque fois qu'un lot sec est sur la table, même s'il n'est destiné à personne.

La retouche, en trente secondes

Avec l'éditeur du téléphone : montez un peu la **luminosité**, un tout petit peu le **contraste**, et c'est tout. Pas de filtres colorés : ils changent le blanc du plâtre et votre cliente reçoit ensuite une pièce d'une autre couleur.

Le catalogue en une page

C'est l'image que vous envoyez quand on vous écrit « tu fais quoi ? ». Une seule, pas vingt photos à la suite.

Il se fait avec n'importe quelle application gratuite de collage depuis le téléphone, et il contient **seulement cinq choses** :

1. Votre nom en haut.
2. Six photos, une par pièce, toutes sur le même fond.
3. Le nom de chaque pièce et sa taille.
4. Les prix, par gamme.
5. Une ligne en bas : comment commander et en combien de jours vous livrez.

Rien de plus. Le catalogue ne doit pas expliquer comment se fabriquent les pierres : il doit faire choisir.

EN BREF

La ligne qui ne peut pas manquer

« Commandes jusqu'au [date], livraison en [x] jours. Pour commander, écrivez-moi ici. » Sans cette ligne, celle qui le reçoit dit « c'est joli » et ne commande pas.

Les trente textes

Copiez-les et changez ce qui est entre crochets. Ils sont écrits pour WhatsApp et les réseaux, et ils fonctionnent aussi à l'oral.

Vous présenter

1. « Je fais des pierres parfumées en plâtre, à la main, une par une. Elles parfument l'armoire, les tiroirs, la voiture et la maison, sans flamme et sans électricité. Et quand le parfum faiblit, elles se rechargent. »
2. « Chaque pièce, c'est moi : je la colore, je la laisse sécher deux jours et je la parfume à la main. C'est pour cela qu'il n'y en a pas deux identiques. »
3. « Si vous cherchez un cadeau qui ne finisse pas au fond d'un tiroir, celui-ci s'utilise tous les jours et dure des années. »
4. « Ce n'est pas une bougie et ce n'est pas un diffuseur électrique : c'est une pierre de plâtre qui parfume toute seule et se recharge à l'infini. »
5. « Je les fais sur commande, dans les couleurs et les parfums que vous choisissez. »

Montrer une nouveauté

6. « Nouvelles pièces tout juste démoulées. Cette semaine, j'ai fait [parfum] et la couleur [couleur]. »
7. « Regardez comme celle-ci est venue. J'ai posé une fleur séchée sur le plâtre encore frais : chaque pièce est différente. »
8. « J'ai essayé un nouveau parfum : [nom]. Qui veut le sentir avant que je le mette en vente ? »
9. « Petite collection nouvelle : trois pièces, même parfum, même emballage. Il y en a six en tout. »
10. « Voici la pièce qu'on me demande le plus. Je l'ai refaite en trois couleurs. »

Saisons et occasions

11. « Il reste un mois avant [fête]. Pour les pièces personnalisées, les commandes se ferment le [date]. »
12. « Idée cadeau pour [fête] : un trio, emballé, prêt à offrir. »

13. « Pour les cadeaux d'invités, il faut au moins trois semaines. Si vous avez un événement en [mois], parlons-en maintenant. »
14. « Marque-places pour la table des fêtes, avec le prénom de chaque invité écrit à la main. »
15. « C'est la saison des mariages : cette année je fais les cadeaux d'invités. Écrivez-moi pour voir les combinaisons. »

Faire comprendre la valeur

16. « Pourquoi ça dure ? Le plâtre est poreux : il absorbe l'huile et la restitue lentement pendant des semaines. Ensuite, cinq gouttes au dos et cela recommence. »
17. « Une pièce comme celle-ci demande deux jours : on coule, on attend, on ponce, on parfume et on emballe. Le prix est celui d'un travail fait main, pas d'un objet d'usine. »
18. « Sûres à la maison : elles ne s'allument pas, ne chauffent pas, ne se consument pas. Vous pouvez même en mettre dans la chambre des enfants, en hauteur. »
19. « Chaque pièce est unique : le marbré ne vient jamais pareil, la fleur ne tombe jamais au même endroit. »
20. « Vous les rechargez avec l'essence qui vous plaît. Un petit flacon vous dure des mois. »

Ouvrir les commandes

21. « Commandes ouvertes jusqu'au [date]. Je livre le [date]. »
22. « Cette semaine je prépare un lot : si vous voulez en être, dites-le-moi avant [jour]. »
23. « Il me reste de la place pour [nombre] commandes avant [fête]. »
24. « Si vous voulez une couleur ou un parfum que vous n'avez pas vu, c'est possible. Dites-moi ce qu'il vous faut. »
25. « Je livre en main propre sur [secteur], ou j'expédie. »

Répondre à qui demande

26. *« C'est combien ? »* — « Les pièces seules [prix], le trio [prix]. Si c'est pour un événement, le prix change selon la quantité : il vous en faut combien ? »
27. *« Vous me faites un petit prix ? »* — « Le prix est celui-ci parce que tout est fait main. Ce que je peux faire, c'est un meilleur prix à partir de trois pièces. »
28. *« Je vais réfléchir. »* — « Bien sûr. Je vous réserve la pièce jusqu'à [jour], comme ça je ne la vends pas entre-temps. »
29. *« Le parfum dure combien de temps ? »* — « Des semaines, puis on recharge. Cela ne se consume pas comme une bougie : la pierre, elle, reste. »

30. *« C'est fragile ? »* — « C'est du plâtre : une chute d'un mètre peut l'ébrécher. C'est pour cela que je l'emballe dans du papier et, si j'expédie, dans du papier bulle. »

LE CONSEIL DE CLARA

Comment se servir de ces textes

Ne les envoyez pas tous d'un coup. Un tous les deux ou trois jours, en alternant : une nouveauté, une photo d'usage, une réponse utile. Celles qui vous suivent doivent vous voir souvent sans se sentir démarchées.

De la question à l'acompte

La conversation type

Quand on vous écrit, posez **toujours ces trois questions**, dans cet ordre :

1. **« Pour quand vous en avez besoin ? »** (vous saurez si c'est faisable avant de parler prix)
2. **« Combien de pièces ? »** (cela change le prix et l'organisation)
3. **« C'est pour vous ou c'est un cadeau ? »** (si c'est un cadeau, l'emballage compte et le prix monte)

Ce n'est qu'ensuite que vous donnez le prix. Le donner avant de savoir ces trois choses est l'erreur qui fait perdre le plus de commandes.

Les trois objections

- **« C'est cher. »** Ne vous défendez pas et ne vous excusez pas. Expliquez le travail en une ligne et proposez l'alternative plus petite : « La grande pièce est à [prix] ; si vous préférez, la petite est à [prix] et elle parfume tout autant. »
- **« Je vais réfléchir. »** N'insistez pas. Posez une échéance douce : « Pas de souci. Je vous garde la pièce jusqu'à [jour]. »
- **« J'en trouve des pareilles moins cher. »** « C'est possible. Celles-là sont moulées par milliers ; celle-ci, c'est moi qui l'ai faite et je vous la fais de la couleur et du parfum que vous voulez. »

L'acompte

Pour les commandes de **plus de vingt pièces** ou pour tout ce qui est personnalisé (prénoms, dates, couleurs spéciales), demandez **50 % à la commande**. Ce n'est pas de la méfiance : c'est ce que font tous les ateliers, et cela vous protège du lot personnalisé que personne d'autre n'achètera.

Dites-le ainsi : « Pour lancer la production, je demande la moitié maintenant et la moitié à la livraison, comme cela se fait habituellement. »

Où l'on vous voit

Pas besoin d'être partout. Il faut **trois endroits**, toujours les mêmes, où celles qui vous connaissent savent vous trouver.

Les statuts WhatsApp

C'est l'endroit le plus sous-estimé et celui qui fonctionne le mieux au début, parce qu'il est vu par des gens qui vous connaissent déjà et qui vous font confiance. Une photo tous les deux ou trois jours, avec une ligne de texte. Celle qui répond à un statut vous écrit déjà en privé : c'est la conversation la plus facile qui soit.

Le profil public

Instagram ou Facebook, un seul, pas les deux. Ce qui compte n'est pas le nombre de publications : c'est que celle qui arrive comprenne en trois secondes **ce que vous vendez, combien cela coûte et comment on commande**. Mettez-le dans la description du profil, pas seulement dans les publications.

Les neuf premières photos sont votre vitrine : une par pièce, toutes sur le même fond. Si ces neuf-là sont un désordre d'essais, personne ne comprend ce que vous faites.

Les groupes de votre secteur

Les groupes de village, de quartier, de mamans, de vide-greniers. Lisez d'abord les règles : dans certains la vente est interdite, et se faire exclure le premier jour ne sert à rien.

Quand vous publiez, n'écrivez pas « je vends des pierres parfumées ». Écrivez comme parlerait une voisine : « Je fais des pierres parfumées à la main ici à [commune]. Si cela intéresse quelqu'un pour un cadeau ou pour la maison, je suis là. »

LE CONSEIL DE CLARA

Le bouche-à-oreille, cela se demande

C'est la source de commandes numéro un et elle n'arrive pas toute seule. À celle qui a acheté et qui est contente, dites : **« Si vous connaissez quelqu'un à qui cela pourrait servir, envoyez-la-moi. »** Dit comme cela, sans détour, cela marche une fois sur deux.

Le premier mois, semaine par semaine

Si vous ne savez pas par où commencer, commencez ici. Quatre semaines, peu de choses à la fois.

Se-maine	Ce que vous faites
1	Vous faites le lot d'essai : six pièces, deux parfums, un seul style d'emballage. Avec le Bonus 06, vous fixez vos trois prix et vous les écrivez sur une feuille.
2	Vous faites les six photos à la fenêtre. Vous préparez le catalogue en une page. Vous offrez les cinq pièces aux cinq bonnes personnes.
3	Vous publiez pour la première fois : statut WhatsApp, profil, et un message dans le groupe de votre secteur. Utilisez les textes 1, 6 et 21.
4	Vous répondez, vous faites les premiers devis, vous livrez. Vous demandez la photo à celles qui ont reçu et l'avis à celles qui ont acheté.

À la fin du mois, vous avez : vos prix, vos photos, votre catalogue, vos premières clientes et vos deux premiers témoignages. C'est tout ce qu'il faut pour le deuxième mois, qui est toujours plus facile que le premier.

La livraison

La livraison n'est pas la fin de la vente : c'est le début de la suivante.

- **Livrez toujours emballé**, même à votre amie, même pour une seule pièce. Le paquet est la moitié du produit.
- **Glissez la carte de recharge.** Celle qui ignore que cela se recharge croit que cela dure un mois et ne revient pas. Celle qui le sait revient vous demander l'essence.
- **Ajoutez une petite pièce en plus** quand la commande est grosse. Cela coûte peu et cela se raconte.
- **Demandez l'avis sur le moment**, quand elle a la pièce en main et qu'elle est contente : « Si cela vous plaît, vous m'écrivez deux lignes ? Je les montre à celles qui ne me connaissent pas. »

EN BREF

Le message au bout de trois semaines

« Bonjour [prénom], comment va la pierre ? Si le parfum faiblit, cinq gouttes au dos suffisent. » Cela ressemble à de la gentillesse, et c'en est. Mais c'est aussi le message qui ramène le plus de commandes, parce qu'il arrive exactement au moment où elle se disait que cela tirait à sa fin.

Quand personne ne répond

Cela arrive à tout le monde, surtout les premières semaines. Avant de croire que le produit ne plaît pas, vérifiez ces quatre points, dans cet ordre :

1. **Comprend-on ce que vous vendez ?** Faites lire votre profil à quelqu'un qui ne connaît rien aux pierres parfumées et demandez-lui ce qu'il a compris. S'il hésite, le problème est le texte, pas le produit.
2. **Le prix est-il visible ?** S'il faut écrire en privé pour le connaître, la moitié des gens n'écrit pas.
3. **Les photos sont-elles jaunes ou sombres ?** C'est la raison la plus fréquente de toutes. Refaites-les à la fenêtre, en journée.
4. **Avez-vous demandé ?** Montrer n'est pas vendre. La publication doit finir par une demande claire : « écrivez-moi », « commandes ouvertes jusqu'au [date] », « dites-moi la couleur que vous voulez ».

Si ces quatre points sont en ordre et qu'il ne se passe toujours rien, ne changez pas de produit : changez d'endroit. Essayez un autre groupe local, ou apportez vos pièces là où les gens peuvent les sentir. **Le parfum vend tout seul ; la photo, non.**

Les formulaires à imprimer

Imprimez ces pages et gardez-les dans une pochette. Remplis à la main, ils font meilleure impression qu'un message écrit à la hâte.

Devis

Cliente
Contact
Occasion et date
Pièce et taille
Couleur
Parfum
Emballage
Quantité
Prix à la pièce
Total
Acompte (50 %)
Livraison prévue

Validité du devis : 15 jours. Les prix peuvent varier selon la quantité finale.

Confirmation de commande

Commande n°	Date
Cliente	
Pièces confirmées	
Couleur et parfum	

Commande n°	Date
Emballage	
Acompte reçu	Le
Solde à la livraison	
Date de livraison	

Signature : .....

ATTENTION

Écrivez toujours la date de livraison

C'est la seule ligne qui évite les malentendus. « Pour les fêtes » ne veut rien dire : le 20 et le 24 décembre sont deux mondes différents.

Fiche client

Nom
Contact
Comment elle m'a connue
Ce qu'elle a acheté
Parfum préféré
Date
Occasion qui revient (anniversaire, événement)
Notes

C'est la page qui vaut le plus cher de tout ce carnet. Celle qui a acheté une fois achète encore, mais seulement si c'est vous qui y pensez : un message à [prénom] le mois précédant son événement vaut dix publications.