




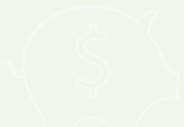
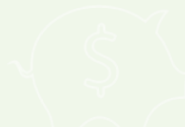
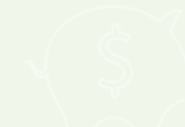














CALENDRIER DE LA SEMAINE

PREMIÈRE SEMAINE DE NOVEMBRE

Mon objectif	Mes actions	Mon défi
--------------	-------------	----------

SUJETS D L M M J V S

							
							
 Rentabilité				<p>Et oui graduellement une nouvelle période s'installe. Selon tes projections qu'elle est l'apport de cette période dans ton chiffre d'affaires? EH oui , prendre du recul aidera à atteindre tes objectifs</p>			
 Se démarquer				<p>Vitrine.s et changement à l'intérieur de la boutique ou de l'atelier aide à se mettre dans l'ambiance pour créer.</p>			
 Achalandage médias sociaux				<p>Oui il y a la préparation de la période des fêtes, mais pour moi novembre est un mois propice pour parler des pièces de deuil. Particulièrement pour faire voir et inspirer de nouvelles pièces ou de nouvelles façon de signifier notre sympathie avec des fleurs bien sûr.</p>			
 Général				ZOOM AFpro	EXPO-QUÉBEC VERT À SAINT-HYACINTHE		

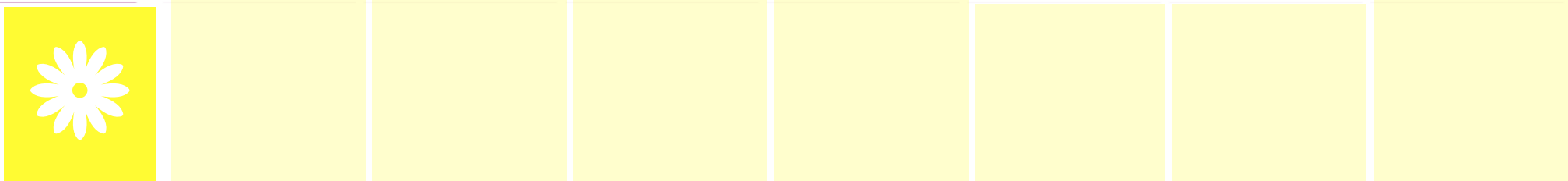


CALENDRIER DE LA SEMAINE

DEUXIÈME SEMAINE DE NOVEMBRE

Mon objectif	Mes actions	Mon défi
--------------	-------------	----------

SUJETS **D** **L** **M** **M** **J** **V** **S**



 Rentabilité				<p>On continue de jaser Bouquets, produits phare dans la boutique. Si ce n'est pas déjà fait prends le temps de réviser tes listes de prix. Selon nos rencontres, détermine des titres et développe ton offre autour, en offrant ton bouquet Signature en premier.</p>			
-----------------	--	--	--	--	--	--	--

 Se démarquer				<p>Les couleurs changent et nous offre tout autant de matériaux pour créer. Avec les échanges et plusieurs exemples présentés réalise et propose pour la durée de ton choix un bouquet créatif.</p>			
------------------	--	--	--	---	--	--	--

 Achalantage médias sociaux				<p>On continue tout le mois de publier au moins une fois par semaine une pièce de deuil réalisé avec une histoire ou pourquoi cette pièce est différente. Jamais trop tôt pour promouvoir certains produits en quantité limité comme des poinsettias locaux, des couronnes sur mesure...</p>			
--------------------------------	--	--	--	--	--	--	--




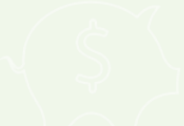
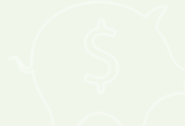

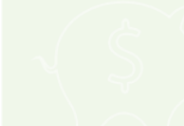


















 Général	 Début de l'heure d'hiver			ZOOM AFpro		 Jour du souvenir	
-------------	------------------------------	--	--	------------	--	----------------------	--



CALENDRIER DE LA SEMAINE

TROISIÈME SEMAINE DE NOVEMBRE

Mon objectif	Mes actions	Mon défi
--------------	-------------	----------

SUJETS	D	L	M	M	J	V	S
							
							
 Rentabilité					<p>Il y a les grandes occasions mais il y a surtout à promouvoir les petits bonheurs. En travaillant en série on améliore sa rentabilité.</p>		
 Se démarquer					<p>Mettons à profit ce que nous avons retenu sur la confection différente de nos bouquets de fleurs au quotidien. Il faut créer l'habitude et en jaser avec sa clientèle.</p>		
 Achalandage médias sociaux					<p>Une fois parti on doit publier en donnant le goût soit de venir sentir ou au mieux en commander un!</p>		
 Général				ZOOM AFpro 			




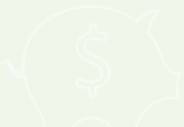
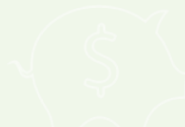
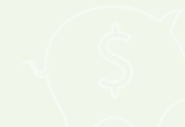

















CALENDRIER DE LA SEMAINE

QUATRIÈME SEMAINE DE NOVEMBRE

Mon objectif	Mes actions	Mon défi
--------------	-------------	----------

SUJETS	D	L	M	M	J	V	S
--------	---	---	---	---	---	---	---




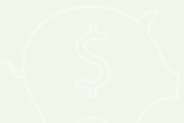














							
							
 Rentabilité				<p>La planification demande du temps mais aide à ne pas s'éparpiller et garder nos objectifs bien en tête. Il est facile de tout prendre et de ne plus savoir par où commencer.</p>			
 Se démarquer				<p>Parfois il faut se gâter et réaliser quelque chose que l'on remet depuis trop longtemps ou à chaque année? Vas-y et partage ton plaisir de créer ou de réaliser!</p>			
 Achalandage médias sociaux				<p>Coup de coeur, matériaux en attente d'être transformés sur ta table de travail, nouveautés à présenter, voilà autant de prétexte pour prendre des photos et de les publier et toujours inviter ta clientèle à venir sentir! Tout le mois on publie une pièce de deuil comme on le fait pour les mariages.</p>			
 Général				ZOOM AFpro			



CALENDRIER DE LA SEMAINE

CINQUIÈME SEMAINE DE NOVEMBRE

Mon objectif	Mes actions	Mon défi
--------------	-------------	----------

SUJETS	D	L	M	M	J	V	S
							
							
 Rentabilité				Les pré-commandes pour certains items sont intéressants pour éviter les mauvais achats, l'inquiétude et les pertes. D'offrir un incitatif peut aider comme peu nuire... Il faut savoir faire des choix et si tenir.			
 Se démarquer				Tu es fébrile et ne demande pas mieux que de prendre de belles commandes? Invite ta clientèle à venir te rencontrer pour des demandes vraiment spéciales.			
 Achalandage médias sociaux				Disons dernière semaine régulière pour publier une pièce de deuil mais pourquoi de continuer une fois par mois. C'est un poste important dans notre chiffre d'affaires, donc à entretenir.			
 Général				ZOOM AFpro	