

10 CONSEILS POUR AUGMENTER VOS VENTES DE MERCH EN CONCERT

LE 30 SEPTEMBRE 2010 MARC-ANDRÉ LAPORTE

La ventes d'album et de produits dérivés lors des concerts constituent une source de revenu importante pour les musiciens. Marc-André Laporte nous livre ici des conseils pour améliorer vos ventes de merch.

Marc-André Laporte est directeur marketing chez **CISM 89,3 fm**, radio de Montreal. Il anime également le site **Donnetamusique.com**. Certaines expressions pourront vous paraître un peu étrange, c'est là tout le charme de nos amis québécois !

Plusieurs disent qu'avec la diminution des ventes d'albums, les musiciens doivent considérer sérieusement la vente de produits dérivés pour augmenter leurs revenus. J'ai déniché 10 trucs intéressants pour améliorer vos ventes lors de vos soirées de performances. Il ne faut pas sous-estimer la table de marchandises située au fond de la salle.

Voici comment améliorer vos ventes et fidéliser vos futurs fans

1) AVOIR UNE MAILING LIST

Sur la table, le plus près possible des curieux, doit être accessible, un crayon et un papier sur lequel est écrit « Liste d'envoi ». Ce n'est pas super compliqué. Si les gens sont curieux pour s'approcher de votre table de marchandises, ils sont **sujets à vouloir en apprendre plus sur vous**.

2) ACCEPTER LES CARTES BANCAIRES

Finir par trouver un moyen d'**accepter les cartes de crédit** plutôt que l'argent comptant. Trop souvent l'argent dans le portefeuille préfère être « investi » pour une broue bien fraîche dans un verre. Plusieurs alternatives sont disponibles aujourd'hui sur le marché transformant votre iPhone/iPod Touch en terminal de carte de crédit. Des services comme **Square, ProcessAway, Merchant Swipe** and **iSwipe** sont offerts. Je n'ai testé aucun de ceux-ci mais c'est à considérer. À suivre !



3) CHOISIR VOTRE EMPLACEMENT

Insistez pour choisir votre emplacement. Le coin noir de la salle où il n'y a pas de circulation

ne vous fera pas gagner 5\$. Visez l'inverse, c'est-à-dire **l'endroit où les gens passent constamment**. Soyez près du bar.

4) UN MEMBRE DU GROUPE AU STAND

Si possible, laissez **une personne du groupe s'occuper de la table de marchandises**. Vous n'êtes pas encore Mick Jagger (peut-être) alors ça vous fera que du bien d'échanger avec les gens qui ont payé pour vous voir. Vous remarquerez aussi peut-être que votre talent de vendeur est assez inné.

5) GARDER VOTRE TABLE PROPRE

Pensez à votre mère. **Conservez la table dans un état impeccable**. Propre et avec les items en ordre et les chandails bien exposés. Une table crottée avec de la bière et un poster déchiré ça n'incite pas à la transaction.

6) ETRE FACILE À TROUVER

Sortez vos couleurs. La salle est sombre. Faites-vous une bannière colorée. Pour une fois que la nappe jaune est utile, utilisez-la !

7) DES PRODUITS POUR TOUTES LES BOURSES

N'exagérez pas avec vos prix et essayez d'offrir des produits accessibles mais différents, question d'avoir une **bonne gamme de prix**. Des macarons à 2\$, au vinyle numéroté et autographie à 80\$, trouvez de quoi satisfaire tous les portefeuilles.



8) NOTER TOUTES VOS VENTES

Prenez **note de l'inventaire** de votre petit magasin et assurez-vous que votre caisse balance en fin de soirée. Vous êtes professionnel.

9) GÉRER VOTRE STOCK

Créez et **mettez à jour votre inventaire** grâce à une fiche Excel de toute votre « merch ». Ceci vous permettra de prévoir les commandes éventuelles ou tout simplement savoir quel item est le plus populaire et vendu!

10) PROPOSER DES OBJETS DE COLLECTION

Certains fans vont voyager des kilomètres pour voir votre performance, car vous n'arrêterez pas dans leur ville. Apportez lors de chaque spectacle des objets de collections

en quantité limitée. 10 posters autographiés et numérotés. 5 boxsets, etc. **Ils doivent se sentir privilégiés.**

TRUC BONUS :

11) ALLER AU CONTACT DU PUBLIC

Faites une petite équipe de 3-4 personnes et promenez-vous dans la salle. Un chandail du band sur le dos, donnez des macarons, parlez du band, obtenez des adresses courriel et terminez en dirigeant les gens vers la table. C'est technique. C'est de la psy. Ça vous fera vendre un peu plus. Mais gardez ça subtil et agréable car les gens ne viennent pas acheter un char mais bien vous voir et vous entendre !

Inspiré du texte de **Jonathan Ostrow**, cofondateur de **MicControl**.

Cet article a été initialement publié sur **Donnetamusique.com**

Crédits photo Flickr CC : **St. Murse, kjenkinsduffy**

THOT

le 30 septembre 2010 - 16:46 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



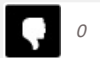
Ces quelques conseils sont effectivement utiles, vendre du merch. permet de faire perdurer la rencontre avec le public via les objets une simple discussion. Pour ma part, si j'ai pendant longtemps opté pour un merch. "classique" qui suit les préceptes cités plus haut, j'ai récemment changé de manière de faire en proposant un merch. "pay what you want", directement sur scène, après le concert. Et pour l'instant, l'expérience a tout été positive, bien plus qu'à un stand classique. Question de bol? Je ne crois pas, en tout cas c'est une ligne de conduite que je vais continuer à suivre. Il serait intéressant de recueillir les témoignages d'autres artistes quand à leurs expériences avec le merch. :)

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

VALENTIN SQUIRELO

le 30 septembre 2010 - 18:11 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Super idée en effet, de vendre directement sur scène. J'ai déjà expérimenté le prix libre pour le merch, et les résultats sont intéressants. Une fois la crainte de perdre de l'argent dépassée, on se rend compte que non seulement il y a beaucoup plus de monde qui vient acquérir du merch, mais qu'en plus le panier moyen par acheteur reste sensiblement le même, on est gagnant sur tout les plans. Merci de ton témoignage !

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

AMIR

le 16 novembre 2011 - 19:36 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Aussi je pourrais ajouter une autre méthode de marketing très efficaces. c'est la soumission d'annonces dans les sites d'annonces classifiés payant ou gratuite. Pour cela il existe plusieurs outils de soumissions automatique comme ESC adposter qui a prouvé sont efficacité. Vous pouvez mettre un coup d'oeil sur ce qu'il pourrait fournir. <http://www.the-sales-force.com/store/adposter/>

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

1 ping

Tweets that mention 10 conseils pour augmenter vos ventes de merch en concert » Article » OWNImusic, Réflexion, initiative, pratiques -- Topsy.com le 1

octobre 2010 - 13:58

[...] This post was mentioned on Twitter by Guillaume Ledit , Clapping Music, Sayd atman, OWNImusic, Exomène and others. Exomène said: 10 conseils pour augmenter vos ventes de merch en concert <http://bit.ly/dhkjqF> [...]