

SMELLINGOOD

It's a new day...

SMELLIN'GUIDE

pour préparer et réussir son marché de Noël



LES MARCHÉS DE NOËL SONT L'OCCASION PARFAITE DE PARTAGER TON UNIVERS,
DE FAIRE DÉCOUVRIR TES CRÉATIONS ET DE RENCONTRER DE NOUVEAUX
CLIENTS.

DANS CE GUIDE, TU TROUVERAS DES CONSEILS PRATIQUES, DES ASTUCES ET DES
CHECK-LISTS POUR ABORDER TON MARCHÉ SEREINEMENT, ATTIRER LES
VISITEURS ET MAXIMISER TES VENTES

- SOMMAIRE -



4

La préparation

9

Le stand

12

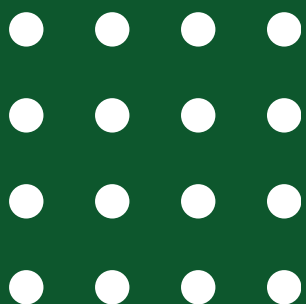
Vendre tes créa

15

L'after marché de Noël

17

Checklist de ton matos' pour un
marché réussi



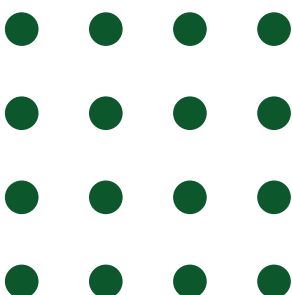


De la préparation à la réussite... Aujourd'hui, on t'accompagne !

Les marchés de Noël, c'est LE moment où tout le monde sort pour trouver des cadeaux uniques, une ambiance magique et de belles découvertes. Et devine quoi ? C'est ta chance de briller

Mais attention : ça ne s'improvise pas. Entre le choix du marché, la déco de ton stand et ton stock de créas, chaque détail compte.

Bien préparer ton marché, c'est te donner toutes les chances d'attirer du monde, de vendre plus et de repartir avec le sourire (et les poches remplies).



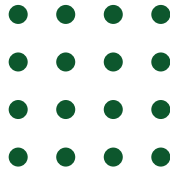


LA PRÉPARATION



UN MARCHÉ DE NOËL RÉUSSI NE SE JOUE PAS SEULEMENT LE JOUR J, IL COMMENCE BIEN AVANT. CHOISIR LE BON MARCHÉ, PRÉVOIR TON STOCK, IMAGINER TON STAND... CHAQUE PETIT DÉTAIL COMPTE. PLUS TU ANTICIPES, PLUS TU SERAS SEREIN(E) UNE FOIS SUR PLACE.

ET C'EST ÇA QUI TE PERMETTRA DE PROFITER PLEINEMENT DE LA MAGIE, DE CAPTER LES VISITEURS ET DE FAIRE BRILLER TES CRÉATIONS



CHOISIR LE BON MARCHÉ

Tous les marchés de Noël ne se valent pas, et le bon choix peut clairement faire la différence entre un week-end tranquille et un stand qui ne désemplit pas !

L'emplacement, c'est la base

Un marché en plein centre-ville, dans un lieu très fréquenté ou bien desservi, t'assure un flux naturel de visiteurs. Vérifie si l'endroit est visible, accessible (transports, parking) et s'il attire la bonne cible (familles, touristes, locaux, etc.).

La réputation du marché

Fais un petit tour sur Google ou les réseaux pour voir ce qu'en disent les exposants des années précédentes. Organisation, ambiance, fréquentation, qualité du public : tout ça joue.

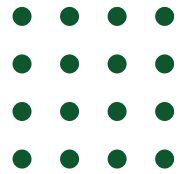
Le bon public pour ton univers

Si tu vends des produits faits main, déco ou bien-être, privilégie les marchés avec une clientèle sensible à ça. Un marché "gastronomie et vin chaud" peut faire du monde, mais pas forcément des ventes adaptées à ta marque.

La concurrence... ou la complémentarité

Regarde s'il y a déjà plein de créateurs de bougies. Trop de stands similaires, ça dilue l'attention. Par contre, être entouré(e) de créateurs déco, d'illustrateurs ou de céramistes, c'est top pour créer une ambiance harmonieuse et attirante.





Le budget (et le retour sur investissement)

Stand à 50€, 150€ ou 500€ ? Ce qui compte, c'est ce que tu peux espérer en retour. Est-ce que le prix inclut l'électricité, le mobilier ? Est-ce que le marché dure 2 jours ou 3 semaines ? Tout ça influence ta rentabilité.

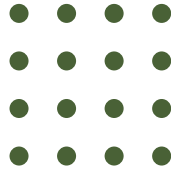
L'organisation pratique

Horaires, sécurité, accès véhicule, matériel autorisé, stockage : demande un max d'infos. Et assure-toi d'avoir le droit à une prise si tu veux mettre de l'ambiance lumineuse

ET SURTOUT : renseigne-toi tôt : aux alentours de septembre.

Un petit conseil signé @bougie.by.manon : "Prépare un dossier en béton avec des photos de qualité de tes produits, une description claire de ton activité et des retours clients, ça peut faire toutes les différences."





LE BUDGET ET LES OBJECTIFS

Un marché de Noël, c'est magique, mais ça reste aussi un investissement. Entre le prix du stand, la déco, le transport et le stock, la note peut vite grimper. Avant de signer, prends le temps de poser tes chiffres :

Le budget global

- Frais de participation : inscription au marché, location du stand.
- Matériel : nappes, déco, éclairage, sacs pour les clients, cartes de visite...
- Transport et logistique : essence, péages, éventuellement hébergement si tu pars loin.
- Stock : matières premières si tu produis, ou coût des produits finis.

Tes objectifs de vente

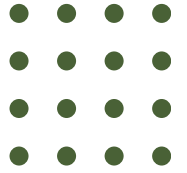
Demande-toi combien tu aimerais vendre pour rentrer dans tes frais... puis combien tu aimerais vendre pour que ce soit vraiment rentable. Fixe un objectif minimum (amorti) et un objectif idéal (rentabilité + bénéfice).

Des objectifs au-delà des ventes

Un marché de Noël, ce n'est pas seulement vendre sur place. C'est aussi :

- Faire découvrir ta marque à de nouvelles personnes.
- Collecter des contacts (mail, Insta) pour continuer la relation après.
- Tester tes produits et observer ce qui plaît le plus (retour terrain direct).





LA LOGISTIQUE

Un marché de Noël, ça se prépare comme une petite expédition : si tu oublies un détail, ça peut vite tourner au casse-tête. La logistique, c'est ce qui te permet d'arriver zen, de t'installer vite et de profiter de l'ambiance sans stress.

Le transport

Ton stock, ton stand, ta déco... ça prend plus de place qu'on ne croit. Vérifie ton moyen de transport (voiture, utilitaire, covoiturage entre exposants). Pense aussi aux trajets : parking, accès aux exposants, créneaux de déchargement.

L'installation du stand

N'attends pas le jour J pour improviser. Fais un petit plan d'installation chez toi, mesure tes nappes, vérifie ton éclairage. Et prévois des outils basiques (ciseaux, ruban adhésif, multiprise, rallonge électrique). Ça sauve des vies.

Le confort

Tu vas passer de longues heures sur place. Pense à :

- une chaise confortable,
- de quoi te couvrir (les marchés de Noël = souvent froid),
- un thermos ou une petite collation.



Les extras à ne pas oublier

- Des sacs pour emballer,
- De la petite monnaie,
- Une caisse ou pochette sécurisée,
- Une lampe de secours si coupure de lumière,
- Des cartes de visite / flyers / QR code Insta.

SMELLINGOOD

It's a new day...



LE STAND



TON STAND, C'EST LA PREMIÈRE IMPRESSION QUE TU OFFRES AUX VISITEURS :
IL DOIT REFLÉTER TOUTE LA CHALEUR ET LA MAGIE DE TES BOUGIES .

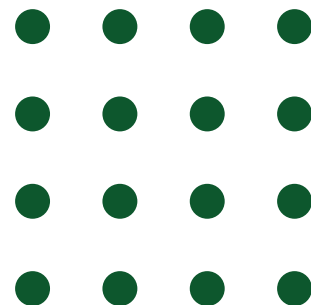
IMAGINE UN ESPACE ACCUEILLANT, BAINÉ DE PETITES LUEURS
SCINTILLANTES, OÙ L'ODEUR DÉLICATE DE CIRE PARFUMÉE ET D'ÉPICES
HIVERNALES ATTIRE LES PASSANTS. CHAQUE DÉTAIL COMPTE.

AMBIANCE

Le stand, c'est ce qui donne envie de s'arrêter, de jeter un œil, puis de se laisser séduire. Un espace soigné, décoré avec goût et pensé dans les moindres détails, c'est un véritable écrin pour tes créations.

- **Fond musical discret** : playlist douce de chants de Noël ou musique instrumentale hivernale (si le marché l'autorise).
- **Ambiance olfactive** : diffuse subtilement l'odeur d'une bougie parfumée (cannelle, vanille, orange, épices).
- **Harmonie des couleurs** : choisis une palette cohérente (ex. rouge, vert et doré ; ou blanc, crème et argenté).
- **Détails chaleureux** : plaids, paniers en osier, ardoises avec petites phrases écrites à la craie.
- **Un espace accueillant** : laisse de la place pour que les visiteurs puissent circuler, sentir et admirer à l'aise.

Une astuce en or signée @leziea_atelier_bougie : fais des mises en scène avec tes bougies. Une petite table façon salon, un plaid, une tasse de thé, un livre ouvert... et hop, tu transportes les visiteurs dans une ambiance chaleureuse qui donne envie d'offrir (ou de s'offrir) tes créations.



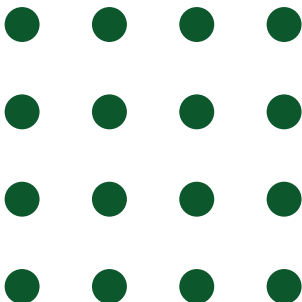
LE PREMIER CONTACT

Au marché de Noël, ton sourire est ta meilleure carte de visite. Les visiteurs sont souvent curieux mais hésitants, alors à toi de briser la glace ! Accueille-les avec bonne humeur, une petite question ou une attention pour instaurer tout de suite une ambiance conviviale.

Astuces :

- Fais une petite remarque ou une question ouverte : « Vous aimez les senteurs gourmandes ? » ou « À votre avis, laquelle de ces bougies sent le plus Noël ? »
- Utilise l'humour léger : une petite blague brise la glace et rend ton stand mémorable.
- Adapte ton énergie : certains visiteurs aiment papoter, d'autres préfèrent regarder tranquillement, observe et ajuste ton approche.

Conseil signé @letjcandles : Pourquoi ne pas proposer des échantillons à sentir ? Invite les clients à plonger dans l'univers de tes bougies en leur faisant découvrir les senteurs sur place. Un petit cadeau olfactif pour les faire craquer sur le produit qu'ils n'avaient même pas encore imaginé acheter !



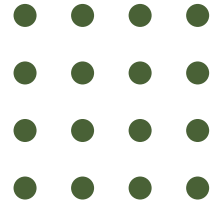


VENDRE TES CRÉA'



TOUT EST PRÊT, TON STAND EST INSTALLÉ, LES VISITEURS ARRIVENT...
C'EST L'HEURE DE PASSER À L'ACTION !

VENDRE, CE N'EST PAS SEULEMENT ENCAISSER : C'EST ATTIRER, DONNER
ENVIE ET CRÉER UNE EXPÉRIENCE QUI MARQUERA TES CLIENTS. SUR UN
MARCHÉ DE NOËL, CHAQUE SOURIRE ET CHAQUE ÉCHANGE PEUT SE
TRANSFORMER EN VENTE... ET EN FAN FIDÈLE DE TA MARQUE



L'OFFRE

Sur un marché de Noël, les visiteurs sont sollicités de partout : musique, odeurs, lumières, dizaines de stands... Pour capter leur attention, ton offre doit être claire, visible et irrésistible.

Mets en avant tes produits phares

Ne cherche pas à tout montrer d'un coup. Choisis les créations qui représentent le mieux ton univers et qui attirent l'œil. Mieux vaut une sélection bien présentée qu'un stand trop chargé.

Crée des packs et des éditions spéciales

Les visiteurs adorent repartir avec un cadeau clé en main. Propose des packs découverte, des coffrets "prêts à offrir" ou même des éditions limitées "spécial marché de Noël".

Affiche tes prix clairement

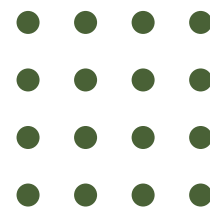
Un stand sans prix affichés décourage les curieux. Mets des étiquettes lisibles, simples et jolies. Les visiteurs n'aiment pas avoir à demander.

Pense "cadeau"

En période de Noël, beaucoup de gens achètent pour offrir. Mets en avant le côté cadeau : emballage soigné, petit ruban, carte explicative → un détail qui peut faire pencher la balance.

Le conseil de @lezidea_atelier_bougie :

"Propose des modèles que les gens pourront offrir et garder toute l'année"



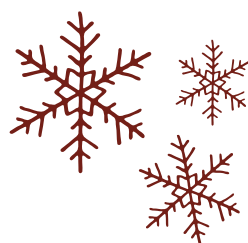
LES PETITES ATTENTIONS

Un sourire, un mot sympa, un petit emballage soigné ou un échantillon offert... ce sont ces détails qui transforment une simple vente en une vraie expérience. Sur un marché de Noël, les visiteurs se souviennent autant de l'échange que du produit. Alors chouchoute-les : une petite attention, et tu gagnes un grand sourire (et souvent, un client fidèle)



LES MOYENS DE PAIEMENTS

Ne fais pas l'impasse sur le paiement par carte ! "Depuis que j'ai installé un lecteur de carte, mes ventes ont grimpé. Les gens n'ont presque plus de liquide sur eux, surtout dans les marchés", partage @letjcandles. Assure-toi aussi de pouvoir accepter les espèces, comme le rappelle @lezidea_atelier_bougie : "Certains clients préfèrent toujours le liquide, surtout pour les petits achats."



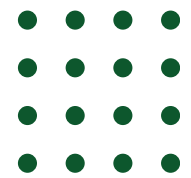
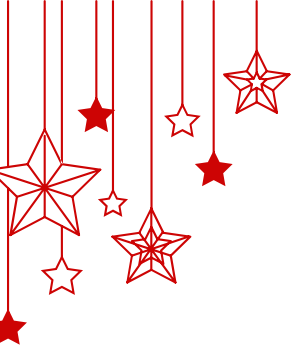
SMELLINGOOD

It's a new day...

L'AFTER MARCHÉ



LE MARCHÉ NE S'ARRÊTE PAS QUAND TU REMBALLE TON STAND. C'EST LE MOMENT DE REMERCIER, RELANCER LES CONTACTS, PARTAGER TES PHOTOS ET ANALYSER CE QUI A LE MIEUX MARCHÉ. CHAQUE ÉVÉNEMENT EST UNE EXPÉRIENCE : PLUS TU CAPITALISES DESSUS, PLUS LES SUIVANTS SERONT ENCORE MEILLEURS



COLLECTER LES CONTACTS

Un marché de Noël, ce n'est pas seulement vendre sur place : c'est aussi préparer tes futures ventes. Propose aux visiteurs de laisser leur mail ou de te suivre sur Insta grâce à un QR code. Un jeu-concours, une réduction spéciale ou une simple carte de visite bien placée, et hop : tu transformes une rencontre d'un jour en une relation qui dure



ANALYSE DES RÉSULTATS

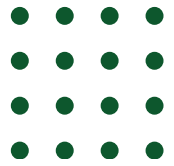


Une fois le marché terminé, prends le temps de faire le bilan : combien tu as vendu, quels produits ont cartonné, ce qui a moins marché, et combien tu as réellement gagné après les frais. Note aussi les retours des clients et ce que tu as ressenti sur ton stand. Ces infos valent de l'or : elles t'aideront à mieux préparer ton prochain marché et à faire encore plus fort

CHECKLIST DE TON MATOS' POUR UN MARCHÉ RÉUSSI



AVANT, PENDANT ET APRÈS TON MARCHÉ, IL Y A MILLE CHOSES À PENSER. LA CHECKLIST EST LÀ POUR T'ÉVITER LES OUBLIS ET AVANCER L'ESPRIT TRANQUILLE. COCHE AU FUR ET À MESURE, ET TU VERRAS : TOUT DEVIENT PLUS SIMPLE. RÉSULTAT → MOINS DE STRESS, PLUS DE TEMPS POUR PROFITER ET VENDRE



LE MATÉRIEL

☐ La déco de saison (sapin de Noël, branche, fausse neige, étiquettes - ce sont ces petits détails qui attirent les visiteurs vers ton stand.

☐ La signalétique (étiquette de prix, met en valeur de nom de ta marque, ton logo pour que l'on se souvienne de toi)

☐ Les sacs (plusieurs tailles en fonction de l'achat, un autocollant "fait-main" et une carte de visite)

☐ Le barnum (solide et étanche pour plus de tranquillité face à la météo)

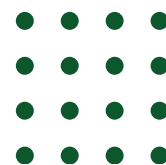
☐ Les tables pliantes (pour éviter que tes visiteurs aient à se plier en deux pour regarder tes produits. Des modèles réglables et légers sont idéaux, surtout si le sol n'est pas parfaitement plat.)

☐ Les nappes et textiles (un textile propre et joli change tout : c'est ce qui donne tout de suite un aspect chaleureux et fini à ton stand.)

☐ La lumière (pour un aspect cocooning à ton stand et bien mettre en avant tes produits)

Comme le conseille @lezidea_atelier_bougie : pense à toujours avoir une source de lumière autonome, tu ne seras pas toujours branché !

☐ Les indispensables techniques (multiprise, rallonge, ciseaux, ruban adhésif, pinces... Ce sont les petits outils qui sauvent la mise quand il faut fixer, accrocher ou réparer vite fait.)



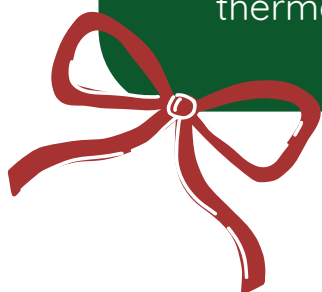
PENSE À TOI

Les conseils de @lezidea_atelier_bougie :

Quand on prépare un marché de Noël, on pense souvent à tout... sauf à soi. Pourtant, ton énergie, ton sourire et ta présence sont tes meilleurs arguments de vente et ils dépendent directement de ton bien-être !

Voici quelques rappels simples mais essentiels :

- Dors suffisamment : car dormir peu c'est risquer d'arriver au marché épuisé-e, irritable et moins réactif·ve.
- Protège ton dos : tu vas porter des caisses, des tables, peut-être un barnum ou des bacs de bougies lourds. Ce n'est pas anodin, surtout si tu enchaînes plusieurs marchés. Plie les jambes pour soulever, utilise un chariot si possible, répartis les charges et demande de l'aide, même à tes voisins de stand.
- Prévoyez une assise pour les moments creux : rester debout dans le froid pendant des heures fatigue plus qu'on ne le croit. Tes pieds te remercieront !
- Couvre-toi correctement : les marchés de Noël, c'est l'ambiance hivernale... mais aussi le froid qui s'infiltre partout. Les pieds gèlent vite. Multiplie les couches, pense aux chaussettes épaisses, aux mitaines pour manipuler la monnaie, et à un thermos de boisson chaude.





SMELLINGGOOD

It's a new day...



contact@smellinggood.com



smellinggood.com

MERCI À

@BOUGIE.BY.MANON

@LEZIDEA_ATELIER_BOUGIE

@LETJCANDLES

POUR LEURS PRÉCIEUX CONSEILS

**REJOINS LE SMELLER'GANG SUR LES
RÉSEAUX ET SUIS TOUTES NOS ACTUS !**

