



**GUIDE PRATIQUE POUR  
PRESTATAIRES DE MARIAGE :**  
*Les Clés de la Réussite pour une Vente  
Privée Inoubliable !*



**MON EVENT PRIVÉ**



## CHER PRESTATAIRE DE L'ÉVÉNEMENTIEL,

Notre guide est bien plus qu'une ressource, c'est un **compagnon stratégique** conçu spécialement pour propulser votre activité vers de nouveaux sommets. En plongeant dans ses pages, vous découvrirez des stratégies pour **attirer, clore et fidéliser** vos clients dans l'industrie exigeante du mariage.

Prenez le contrôle de votre avenir professionnel avec notre guide exclusif. **Explorez, apprenez et transformez** votre activité pour atteindre des sommets que vous n'auriez jamais imaginés.

Votre succès est notre priorité. Bienvenue dans une nouvelle ère de prospérité dans **l'industrie du mariage**.

**MON EVENT PRIVÉ.**



# DES OFFRES IRRÉSISTIBLES

Les offres et promotions attirent les clients en créant une incitation immédiate à l'achat, stimulant ainsi l'intérêt, favorisant la fidélité et renforçant la notoriété de votre marque.



**Conseil n°1 :**

## DES OFFRES ET DES REMISES SUPER ATTRACTIVES !

Des offres complètes et des prix attractifs stimulent la décision d'achat rapide !

**Conseil n°2 :**

## DES PRIX PSYCHOLOGIQUE ADAPTÉS AUX BUDGETS DES MARIÉS

Exemple: les mariées ont un budget entre 500 et 600 € pour une journée complète avec une make up artist



**Conseil n°3 :**

## DES DISPONIBILITÉS À L'ANNÉE

Comme pour vous, les mariés privilégient la saison haute (même si le covid a bousculé tout ça)

Un calendrier ouvert uniquement en semaine de décembre en février .. ça ne marche pas !



# MAXIMISEZ VOTRE CRÉDIBILITÉ

Avec Partage Social, Photos Époustouflantes, Profil Prestigieux et FAQ Précise!



Conseil n°4 :

## UN REPARTAGE SUR VOS RÉSEAUX SOCIAUX

Cela boostera la crédibilité et l'image positive de la vente privée, c'est une collaboration win-to-win ;)

Conseil n°5 :

## CAPTIVEZ VOS CLIENTS AVEC DES PHOTOS EXCEPTIONNELLES METTANT EN VALEUR VOS PRODUITS ET SERVICES

Des images percutantes parlent plus fort que les mots. Elles suscitent un intérêt immédiat et renforcent l'attrait de votre offre.



Conseil n°6 :

## CRÉEZ UNE DESCRIPTION ET UNE FAQ DÉTAILLÉE

Une présentation soignée de votre entreprise et des réponses claires aux questions fréquentes renforcent la confiance des clients, éliminant les doutes et favorisant une expérience transparente et positive.





## NOS BEAUX TÉMOIGNAGES



*Nehssi*

+ 24 NOUVEAUX CLIENTS EN 2023

+ 5 000 € EN CA CETTE ANNÉE

*Verdo-traiteur*

+ 13 NOUVEAUX CLIENTS EN 2023

+ 62 000 € EN CA CETTE ANNÉE



*Les mariages  
d'Amandine*

+ 7 NOUVEAUX CLIENTS EN 2023

+ 8 300 € EN CA CETTE ANNÉE





# NOS BEAUX TÉMOIGNAGES



*Princesse Sarah*

+ 20 NOUVEAUX CLIENTS EN 2023

+ 4 400 € EN CA CETTE ANNÉE

*Tif events*

+11 NOUVEAUX CLIENTS EN 2023

+ 4 800 € EN CA CETTE ANNÉE





## DEVENEZ PRESTATAIRE CHEZ NOUS

<https://moneventprive.com/devenir-prestataire-de-mariage/>



VOUS SOUHAITEZ BOOSTER VOS VENTES ET VOTRE  
VISIBILITE ?

REMP LISSEZ LE FORMULAIRE SUR LE LIEN ET  
DEVENEZ L'UN DE NOS PARTENAIRES AFIN  
D'INTÉGRER LES PROCHAINES VENTES PRIVÉES.