



Les ateliers olfactifs

ONIKHA



Pourquoi organiser des ateliers olfactifs ?

Véritable levier simple, accessible et rentable pour fidéliser et vendre, l'atelier olfactif est une animation conviviale qui vous permet de :

- ✧ Faire découvrir la collection de parfums ONIKHA de manière immersive ;
- ✧ Créer un moment sensoriel unique autour de nos parfums ;
- ✧ Fidéliser vos clientes existantes par une expérience mémorable ;
- ✧ Rencontrer de nouvelles personnes dans un cadre chaleureux ;
- ✧ Générer des ventes immédiates lors de l'événement ;
- ✧ Semer des graines pour de futurs recrutements.

Quels sont les avantages **pour vous** ?

- ✧ Des revenus immédiats : chaque parfum vendu vous rapporte 9,80 €.
- ✧ Une cliente sur deux repart généralement avec au moins un parfum à la fin d'un atelier bien mené.
- ✧ Avec le kit voyageur ONIKHA (coffret d'échantillons), vous disposez de l'outil idéal pour faire tester l'intégralité de notre collection.
- ✧ Les échantillons laissés chez vos clientes permettent de générer des ventes différenciées.
- ✧ Vous pouvez animer des ateliers à thème (saisons, fêtes, univers olfactifs) pour renouveler l'intérêt de vos participantes.

Comment organiser un atelier olfactif ?

❖ Avant l'atelier

- ❖ Définissez le lieu : à votre domicile, chez une hôtesse, dans une salle louée ou lors d'un événement local.
- ❖ Invitez 5 à 10 personnes maximum pour garantir une ambiance intime et qualitative.
- ❖ Préparez :
 - Le kit voyageur (coffret d'échantillons),
 - Quelques échantillons supplémentaires à laisser,
 - Des parfums 50 ml avec leur présentoir pour une mise en valeur professionnelle,
 - Vos carnets de touches à sentir,
 - Des bons de commande, listings parfums, cartes de visite.
- ❖ Pensez également à ajouter plusieurs petits pots avec des grains de café entiers. Les grains de café ont un rôle très utile pendant l'atelier : ils aident à reposer le nez entre deux parfums. Quand on sent plusieurs senteurs à la suite, notre odorat peut se fatiguer et avoir du mal à faire la différence. Le café permet de "nettoyer" le nez et de mieux apprécier le parfum suivant.



Comment organiser un atelier olfactif ?

Pendant l'atelier

- ✧ Présentez brièvement ONIKHA, votre parcours et votre motivation.
- ✧ Laissez chaque participante découvrir les parfums à son rythme.
- ✧ Animez avec des questions ouvertes :
 - "À quelle occasion porteriez-vous ce parfum ?"
 - "Quelles notes vous attirent le plus ?"
- ✧ Faites le test avec « Mon conseiller parfum » sur le site ONIKHA.
- ✧ Faites les participer au test de personnalité
- ✧ Créez de l'interaction :
 - Vote pour le parfum préféré,
 - Explication des familles olfactives,
 - Test de personnalité parfum, disponible en téléchargement dans la bibliothèque de document.



Comment organiser un atelier olfactif ?

❖ **À la fin de l'atelier**

- ❖ Passez à la prise de commande, et proposez :
 - Un parfum seul,
 - Un coffret,
 - Une combinaison parfum + gel douche.

- ❖ Remerciez les participantes et proposez :
 - Un suivi personnalisé quelques jours plus tard ;
 - D'organiser leur propre atelier en tant qu'hôtesse ;
 - Ou de participer à une présentation d'activité coach beauté ONIKHA.





Animations pour rendre l'atelier vivant

Défi du nez



Faire deviner les notes principales d'un parfum

Matériel : touches olfactives, fiches réponses

Parcours olfactif



Faire voter pour le parfum préféré de chaque participante.

Matériel : étiquettes numérotées

Parfum & personnalité



Associer chaque cliente à son parfum idéal grâce à un test ludique..

Matériel : test de personnalité (bibliothèque de documents)

Tirage au sort



Récompenser une participante (ex : échantillon offert, remise)

Matériel : urne, bulletins de participation

Les gains potentiels avec les ateliers olfactifs

Nombre d'ateliers/mois	Nb moyen de clientes / atelier	Nb de parfums vendus	Parfums vendus / mois	Gains mensuels (estimation)
2 ateliers	5 clientes	1 parfum par cliente	10 parfums	98€
2 ateliers	10 clientes	2 parfums par cliente	40 parfums	392€
4 ateliers	5 clientes	2 parfums par cliente	40 parfums	392€
4 ateliers	10 clientes	1 parfum par cliente	40 parfums	392€
4 ateliers	10 clientes	2 parfums par cliente	80 parfums	784€

Exemple concret :

Vous organisez 4 ateliers dans le mois avec 8 participantes en moyenne.

Si chaque cliente commande 1,5 parfum en moyenne :

- ◊ $4 \times 8 \times 1,5 = 48$ parfums vendus
- ◊ **48 x 9,80 € = 470,40 € de commission directe**

En complément, ces revenus peuvent augmenter avec :

- La vente de duos (parfum + gel douche),
- Les coffrets de 2 ou 3 parfums,
- Des commandes différées après relance,
- La transformation d'hôtesses ou clientes en VDI.

