



VOTRE GUIDE

du participant

POUR RÉUSSIR VOTRE CAMPAGNE DE FINANCEMENT

MONSIEUR RAFAEL

Votre campagne en bref

Vous participez à une campagne de financement Monsieur Rafael organisée par votre école, votre équipe, votre organisme ou votre groupe.

Votre rôle est simple : partagez votre campagne avec votre entourage, suivez vos ventes, récupérez et distribuez les produits commandés, puis partagez les résultats et remerciez les personnes qui vous ont encouragé.

Des gabarits prêts à copier, personnaliser et partager vous accompagnent aux différentes étapes de votre campagne.

Aucun compte à créer

Vous n’avez pas besoin de créer de compte sur monsieurrafael.com. Votre organisateur vous transmettra les informations et les liens nécessaires.

Les liens de votre campagne

LIENS	DÉFINITION
BOUTIQUE EN LIGNE	Lien à partager avec votre entourage pour leur permettre de commander au profit de votre campagne.
ESPACE MÉDIAS	Visuels à télécharger pour promouvoir votre campagne : monsieurrafael.com/fr/medias
LIEN PERSONNEL SI APPLICABLE	Pour certaines campagnes, les ventes sont suivies par participant (ex. : voyage étudiant, équipe sportive). Vous recevrez alors un lien personnel pour consulter votre rapport et suivre vos ventes en temps réel, sans avoir à vous connecter à un compte. Conservez ce lien pour vous : ne le partagez pas.

Communiquez votre campagne

- 1.1

Découvrez votre Boutique en ligne

Prenez connaissance de la *Boutique en ligne* de votre campagne et des produits offerts afin de pouvoir les présenter à votre entourage.
- 1.2

Définissez votre objectif

Selon le fonctionnement de votre groupe, fixez-vous un objectif personnel de ventes ou de profits pour contribuer à l'objectif de votre campagne.
- 1.3

Identifiez les personnes à contacter

Pensez aux personnes de votre entourage que vous pourriez inviter à contribuer à votre campagne : famille, amis, voisins, collègues, membres de votre équipe, clients ou partenaires.
- 1.4

Préparez votre message

 - Adaptez le gabarit de lancement proposé à votre projet et à votre style.
 - Présentez brièvement votre projet et l'objectif que vous souhaitez atteindre.
 - Au fil de ce guide, trois gabarits vous sont proposés aux différentes étapes de votre campagne :
Lancement | Relance | Distribution, remerciements et résultats
 - Prévoyez les dates de diffusion pour chacun de ces messages.
 - Ajoutez le lien de votre *Boutique en ligne*. C'est ce lien que vos acheteurs utiliseront pour commander.
 - Utilisez les visuels disponibles dans l'*Espace médias* pour accompagner vos publications.
- 1.5

Partagez votre message

 - Envoyez votre message par courriel, texto ou *Messenger* et partagez-le sur vos réseaux sociaux.

GABARIT DE LANCEMENT

Exemple de courriel à utiliser :

Bonjour,

Je participe actuellement à une campagne de financement pour [nom de l'organisation ou du groupe] afin de financer [présenter brièvement votre projet].

Pour nous aider à atteindre notre objectif, nous vendons les produits gourmets de Monsieur Rafael, une sélection provenant du Québec et de l'Espagne. Vous y trouverez notamment l'huile d'olive Les Trilles, utilisée par plus de 75 grands chefs du Québec, ainsi qu'une variété de produits exclusifs, non vendus en épicerie, à savourer ou à offrir en cadeau.

Jusqu'à 40 % du montant de chaque achat est remis à notre projet.

Si vous souhaitez m'encourager, vous pouvez commander en ligne en utilisant ce lien : [Insérer le lien de votre Boutique en ligne]

Merci beaucoup pour votre soutien !

[Votre nom]

Suivez les résultats de votre campagne

Votre organisateur pourra vous communiquer les résultats obtenus par votre groupe pendant ou à la fin de votre campagne.

Pour les campagnes avec suivi des ventes par participant

Si les ventes de votre campagne sont suivies par participant, vous recevrez un lien personnel pour accéder directement à votre rapport et suivre vos résultats, sans compte ni mot de passe.

Votre rapport vous permet notamment de consulter :

VENTES	Quantité de produits vendus
PROFITS	Profits générés par vos ventes
TRANSACTIONS	Détails des commandes
LISTE DE DISTRIBUTION	Produits à remettre à vos acheteurs

Préparez la fin de votre campagne

3.1 Faites un dernier rappel

Quelques jours avant la fin de la campagne, rappelez à votre entourage qu’il est encore temps de commander. Plusieurs personnes souhaitent participer, mais oublient simplement de le faire.

GABARIT DE RELANCE

Mi-campagne | J-5 | Dernière chance

Exemple de courriel à utiliser :

Bonjour,

Un petit rappel : notre campagne de financement pour **[nom du projet]** se termine le **[date]**. Grâce à votre soutien, **[j’ai déjà atteint X% de mon objectif / nous avons déjà amassé X\$ / nous avons déjà vendu X produits]**.

Il est encore temps de participer et de nous aider à atteindre notre objectif! Si vous souhaitez m’encourager, vous pouvez commander les produits gourmets Monsieur Rafael en utilisant ce lien : **[Insérer le lien de votre Boutique en ligne]**

Jusqu’à 40 % du montant de chaque achat est remis à notre projet. Merci beaucoup pour votre soutien !

[Votre nom]

3.2 Attendez les indications de votre organisateur

Votre organisateur vous informera de la date, de l’heure et du lieu où récupérer vos produits.

3.3 Préparez-vous à récupérer vos produits

Votre organisateur aura la liste de distribution nécessaire pour vous remettre vos produits. Si les ventes de votre campagne sont suivies par participant, consultez également votre rapport pour vérifier les commandes et les produits que vous aurez à remettre à vos acheteurs.

Recevez et distribuez vos produits

4.1

Recevez vos produits

Présentez-vous à la date, à l'heure et au lieu indiqués par votre organisateur pour récupérer les produits commandés par vos acheteurs.

4.2

Vérifiez et préparez vos commandes

Assurez-vous d'avoir tous les produits nécessaires, puis répartissez-les par acheteur afin de faciliter leur distribution.

4.3

Distribuez les produits

Communiquez avec vos acheteurs afin de convenir du meilleur moment et du lieu pour leur remettre leur commande.

Découvrez les résultats et remerciez votre entourage

À la fin de la campagne, votre organisateur pourra vous communiquer les résultats obtenus par votre groupe.

Prenez quelques minutes pour remercier les personnes qui ont contribué à votre campagne.

Vous pouvez également partager avec eux les résultats obtenus ou leur rappeler le projet qu'ils ont contribué à réaliser.

GABARIT DE DISTRIBUTION, REMERCIEMENTS ET RÉSULTATS

Exemple de courriel à utiliser :

Bonjour,

Merci d'avoir participé à notre campagne de financement!

J'ai récupéré les produits de votre commande Monsieur Rafael.
Je vous contacterai sous peu et nous pourrons convenir ensemble du meilleur moment pour vous la remettre.

Grâce à votre soutien, nous avons amassé **[montant]** \$ pour **[nom du projet]**.

Merci encore pour votre contribution et votre soutien à notre campagne !

[Votre nom]

