

Meilleures pratiques pour la campagne de maïs soufflé

PLANIFICATION

- Planifiez votre événement de coup d'envoi
 - Les groupes ont connu davantage de succès en organisant des événements de lancement les soirs de rencontres habituelles.
 - La moitié de la rencontre était consacrée à donner de l'information et l'autre moitié à la vente de produits en groupe.
 - Demandez à un jeune meilleur vendeur de partager son expérience.
- Fixer des objectifs à l'avance avec les jeunes
 - Nous vous recommandons un objectif de 200 \$ pour chaque jeune, ce qui correspond à 10 boîtes de maïs à éclater.
- Faites un remue-méninges pour le programme incitatif si cela fonctionne pour votre groupe.
 - Amusez-vous, soyez créatifs, financez plus d'aventures!
 - Entartez un animateur
 - Aspergez de fil à serpentin un animateur
 - Offrez de cadeaux incitatifs chaque semaine
 - Niveau de récompenses progressif
- Planifiez ce que vous ferez si vous avez des produits restants de maïs soufflé.
 - Les groupes ont constaté que d'avoir les produits restants en main lorsqu'on les vend la saison d'après fonctionne bien.

ACTION

- Utilisez les outils disponibles dans la [trousse de campagne](#).
- Pour les jeunes et les animateurs qui ne peuvent être présents, filmez vos coups d'envoi pour que tout le monde se sente inclus.
- Utilisez les groupes de maïs soufflé scout en ligne pour communiquer avec d'autres coordonnateurs de maïs soufflé.
 - Les groupes trouvent les groupes Facebook utiles et collaboratifs pour le remue-méninges et trouver des solutions.
- Consacrez une partie de vos rencontres hebdomadaires à la campagne de financement de votre groupe.
 - Les groupes ont constaté que plus ils en parlaient, plus ils avaient de succès.
- Offrez aux jeunes des techniques de vente avant qu'ils ne fassent du porte-à-porte.
 - Les groupes ont pris plaisir à réserver du temps lors des rencontres pour pratiquer les techniques de vente et vendre du maïs soufflé ensemble, avec d'autres jeunes.
- Utilisez Square pour accepter les paiements par carte de crédit.

RÉVISION

- Organisez une soirée pour célébrer les résultats.
 - Présentez aux parents l'utilisation des fonds et les avantages de la collecte de fonds.
- Comparez les objectifs par rapport aux résultats réels de la campagne.
- Récompensez les meilleurs vendeurs ou appliquez le programme incitatif.
- Décidez de ce qui a bien fonctionné pour votre campagne cette année et de ce que vous ferez différemment pour la prochaine campagne.