

Les autographes font recette

Depuis septembre, les droguistes peuvent commander des séances d'autographes avec Stephan Weiler, Mister Suisse 2008. Et ce à un prix très avantageux.

Un des premiers à avoir profité de cette offre est **Dominik Engeli**, copropriétaire de la droguerie-parfumerie Aemisegger, à Weinfelden. Il a organisé cette séance d'autographes dans sa droguerie dans le cadre de la foire d'automne de Weinfelden. *d-inside* lui a demandé ce qu'il retenait de ces trois heures passées avec Stephan Weiler.

Dominik Engeli, vous avez commandé une séance d'autographes avec Stephan Weiler dans votre droguerie. Qu'est-ce qui vous incité à organiser cette action?

Dominik Engeli: Une personnalité nationale comme Mister Suisse suscite en général de la curiosité et attire inmanquablement les gens. Je me suis donc dit qu'il fallait en profiter. Et la foire d'automne de Weinfelden constituait le cadre idéal pour présenter le plus bel homme de Suisse.

Comment avez-vous vécu cette séance d'autographes?

Ces trois heures ont été géniales! Les visiteurs ne lui ont pratiquement pas laissé une minute de répit. Et Rolf Neeser, photographe professionnel, a fait régner la bonne humeur en alignant les bons mots. A la vue de Stephan Weiler, avec ses yeux intenses, sa barbe de trois jours et son sourire éclatant, les femmes ont senti leur cœur s'accélérer. Je ne peux que conseiller à mes collègues de «commander» Stephan Weiler. Cela en vaut la peine!

Cette manifestation vous a-t-elle permis d'attirer de nouveaux clients dans votre magasin?

En tout, il a signé environ 500 autographes et cette activité a eu un écho retentissant auprès de notre clientèle. Nous sommes très fiers d'avoir reçu la visite de Stephan Weiler. Car grâce à cette séance d'autographes, de nouvelles personnes ont franchi la porte de notre magasin. Elles auront certainement eu une impression très positive de notre ravissante droguerie-parfumerie. Mais naturellement, nous ne comptons pas seulement sur la visite de Stephan Weiler pour fidéliser de nouveaux clients – nous y œuvrons tous les jours.

Qu'avez-vous entrepris durant la phase préparatoire pour que la séance d'autographes soit une réussite?

Pour que la manifestation se passe bien, nous avons naturellement engagé d'importants moyens publicitaires. Par exemple, grâce au fantastique soutien de l'Association suisse des droguistes, nous avons pu organiser un ensemble de supports publicitaires: flyers pour les clients, affiches, annonces bien placées dans la presse, annonces par haut-parleur, textes RP dans les journaux et publicité par le biais du bouche-à-oreille. L'ensemble de toutes ces mesures nous a permis de remporter le succès escompté.

Que conseillez-vous aux collègues qui aimeraient aussi organiser une séance d'autographes?

Je leur conseille de faire paraître assez tôt des annonces dans la presse locale ou régionale. La participation du photographe Rolf Neeser est aussi très importante. Il constitue en quelque sorte la cerise sur le gâteau! Il faut considérer toute cette action comme une activité de relations publiques. Raison pour laquelle, il ne faut pas économiser sur la publicité.

Si c'était à refaire, j'utiliserais les mêmes moyens publicitaires. En revanche, je choisirais un autre jour, car beaucoup de jeunes devaient aller travailler le lundi.

Qu'allez-vous faire avec les photographies de la séance d'autographes?

Je vais probablement aménager une galerie de portraits dans la vitrine.

Comment trouvez-vous la galerie de portraits qui figure sur www.vitagate24.ch?

Elle est super. Tous les visiteurs de la droguerie attendaient impatiemment de voir ces photographies. Or, elles ont été disponibles dans les 24 heures: une super prestation de l'ASD!

Comment avez-vous attiré l'attention de vos clients sur cette prestation?

Durant la séance d'autographes, nous avons distribué aux visiteurs une petite carte avec l'adresse du site internet et notre logo.

Au final, estimez-vous que cette action était rentable? Etes-vous rentré dans vos frais?

Au niveau des chiffres, c'est difficile à dire. Je trouve que mes dépenses, grâce au soutien très professionnel de l'ASD, sont restées raisonnables. Cet après-

midi très particulier restera gravé dans l'histoire de notre entreprise. Comme la séance d'autographes que nous avons organisée il y a cinq ans avec Roger Federer. L'équipe et les clients s'en souviennent encore très bien. Comme si c'était hier.

Flavia Kunz / trad: cs

Si l'expérience de Dominik Engeli vous a donné envie d'organiser à votre tour une séance d'autographes avec Stephan Weiler dans votre droguerie, n'hésitez pas: l'offre est toujours valable! Contactez Barbara Reusser à l'ASD (b.reusser@drogistenverband.ch). Vous trouverez tous les détails concernant l'action «Mister Suisse» sur:

http://flash.drogoserver.ch/flash/franz/Mr.Suisse_f.pdf