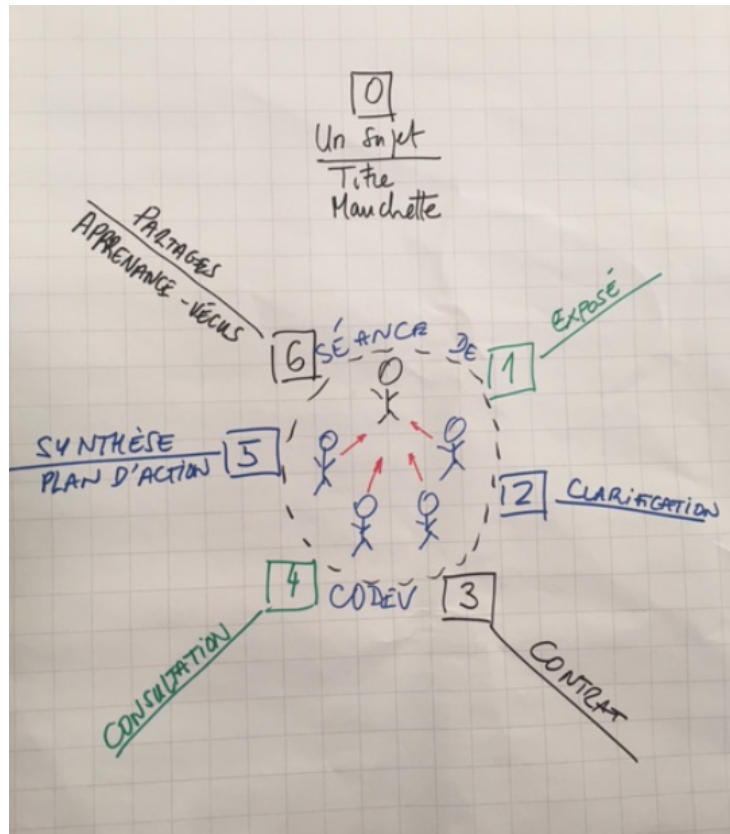


**Réunion des co-créateurs - 6 octobre 2017- à la MESA  
autour du projet de Mireille  
"Instants Présents - Création d'images sonores et Mandalas"**

La Méthode CODEV a été utilisée pour animer la session.



### **Exposé - Présentation**

contexte:

- Mireille travaille comme indépendante en tant que webdesigner (création de sites, cartes de visites, flyers, ...) depuis 2012 ( [www.web-crea.lu](http://www.web-crea.lu) )
  - elle a créé et gère le site [www.almina.lu](http://www.almina.lu) (Réseau de Partage d'Informations Alternatives pour le Luxembourg et la Grande Région)
  - activité artistique [www.instants-presents.lu](http://www.instants-presents.lu) : création de Mandalas (Mandalas sur plaques en bois, livret Mandalas, logiciel Harmonic Sound Visualizer (= logiciel qui permet à partir d'une musique ou d'un son de créer son Mandala personnalisé)
- c'est cette activité de vente de Mandalas qu'elle souhaite développer plus (actuellement très peu de ventes)

### **Question : Comment vendre mes produits ?**

liée à :

quels produits je vends ?

- Mandalas sur plaques en bois
- foulards en soie avec Mandala imprimé
- bijoux Mandalas ?

### à qui je vends ?

- pour l'instant surtout les personnes qui s'intéressent aux domaines alternatifs (bien-être, zen, ...)
- m'adresser aussi aux fans de certains groupes de musique (visualiser leur musique préférée) ?

### Quels canaux de vente ?

- salons de bien-être
- marchés de Noël (peu de succès pour l'instant)
- galeries d'art ? (semble peu accessible)
- internet : réseaux sociaux, youtube, campagnes google payantes ?

Après un tour de clarification, on définit le contrat:

### **Contrat :**

#### A qui vendre mes Mandalas ?

### **Consultation:**

- faire des ventes privées, faire des activités dans les écoles
- contacter les spas (p.ex. Baden-Baden)
- contacter les coachs bien-être, vendre à leurs élèves, entrer en partenariat
- contacter des créateurs de bijoux (bagues, pendentifs, ...)
- chaîne youtube
- création d'une ambiance zen → salles de relaxations dans les entreprises
- se concentrer sur une chose : il y a des produits très différents et des cibles très différentes
- se concentrer sur quelque chose → le logiciel, faire des choses très personnalisées
- créer des images pour calmer les bébés
- avec le site almina, j'ai déjà mon public
- se centrer sur les Mandalas et le logiciel
- expliquer la différence avec les autres images-sons
- ateliers dans des maisons de retraite, avec des enfants, ... (le Mandala apporte quelque chose)
- ateliers de création + vente de produits (nature et découverte)
- développer le logiciel à destination des DJ, pour créer des ambiances; signature pour des groupes
- vendre le logiciel
- travailler sur base d'abonnement, puis faire des réductions sur les produits dérivés
- savoir qu'est-ce que je vends : vendre le produit personnalisé; ne pas chercher à vendre le produit de la fin, mais le produit personnalisé du début
- les produits personnalisés sur demande → ça réduit le champ : pas de salon
- demander le label "made in Luxembourg"
- vendre le concept, rattacher à ce qui est bien-être, hyper-personnalisation (l'humeur du moment)
- vendre une expérience
- jouer sur la personnalisation → cadeau de naissance
- ne pas mettre le logiciel en libre accès (le vendre ou l'utiliser moi-même)
- faire des cartes de visites ou logos ou tatouages à partir des Mandalas
- contacter Rosa Villalobos (vêtements fairtrade)
- poser la question : quel est le besoin que le client souhaite satisfaire
- sur les salons : avoir de la musique sur mon stand
- me demander : c'est qui qui fait la personnalisation: le client ou moi ?

- faire le lien entre le Mandala et la dimension scientifique, le symbolique rejoint la science, Mandala 3.0
- s'associer avec des personnes qui sont dans la même thématique
- me poser la question: pourquoi je fais ça ?
- se concentrer sur les milieux que je connais (pas les galeries d'art, ni la musique)

## **Synthèse - plan d'action**

- c'était un échange très riche, beaucoup d'infos très pertinentes en peu de temps
- je vais me concentrer sur le logiciel et la création d'un produit très personnalisé
- logiciel gratuit ou pas (pour l'instant je tends plutôt pour le garder gratuit), à voir ...
- expliquer la signification du Mandala + le côté scientifique
- avoir une réponse claire à la question : pourquoi je fais ça ? et quelles sont les motivations du client ?

Prochaines actions:

- terminer le logiciel
- faire le planing des prochaines actions