

## Problématique

# Comment puis-je convertir les seniors ?

Et les persuader de désencombrer leur lieu de vie

## Lecture des idées

### Les cibler

- Sensibiliser les enfants des seniors via les réseaux sociaux
- Prospecter ses clients pour leurs propres parents
- Se rapprocher de la communauté des seniors : clubs, associations, EHPAD, résidences seniors
- Cibler des seniors qui n'ont pas d'enfant pour les aider
- Profiter d'un déménagement pour leur proposer ses services

### Construire son argumentaire

- Ne pas les aborder comme des « vieux » qui vont devoir quitter leur maison mais comme des personnes qui veulent se sentir bien chez elles, parler en termes positives, éloigner le spectre de la fin de vie, adopter un ton « léger », faire de l'humour
- Bienfaits à accentuer : profiter à fond de sa retraite, démarrer de nouveaux loisirs, se faciliter la vie, retrouver du temps pour voir ses amis, voyager, rendre sa maison plus sûre pour les petits-enfants, préparer un déménagement (si projet évoqué)
- Arguments s'ils sont à l'aise avec le sujet « fin de vie » : simplifier le quotidien et sécuriser le logement pour rester chez soi plus longtemps, anticiper le déménagement vers un logement plus petit (voir EHPAD), c'est le bon moment pour le faire (plus tard, ce sera plus difficile), faciliter les démarches pour la famille (succession), donner des consignes pour le devenir de ses possessions (voire organiser la transmission d'objets avec les enfants en y apportant du sens)
- Montrer le témoignage d'un senior qui a fait appel à une PO et qui explique les bienfaits que ça lui a apporté (texte écrit, vidéo)
- Pédagogie : expliquer comment cela va se passer, rassurer en proposant un accompagnement en douceur, au rythme des personnes, des sessions courtes, peu de manutention demandée, mise en sécurité des personnes pendant la séance
- Comprendre leurs freins et trouver leur motivation profonde
- Partager sa propre expérience et ce qu'on a vécu à la disparition d'un parent
- Faire appel à un PO = un professionnel, pas d'affect, pas de jugement, bienveillance (≠ famille)



## Problématique

Comment puis-je convertir les seniors ?  
Et les persuader de désencombrer leur lieu de vie

### Lecture des idées - suite

#### Construire son offre de service

- Proposer des ateliers pour leur permettre de le faire en autonomie tout en créant le besoin (évoquer les étapes difficiles qu'ils ne pourront pas faire tout seul)
- Les aborder avec un sujet sans affect comme le tri et désencombrement des papiers administratifs
- S'ils sont à l'aise avec le sujet « fin de vie », leur proposer un produit d'appel : un book qui regroupe les personnes à informer en cas décès, les organismes (banque, assurance, logement... avec les numéros de clients), les démarches qu'ils sont déjà entamées, leurs volontés...
- Se constituer un réseau pour « écouler » les objets dont ils se débarrassent (dons et ventes => commissaire-priseur, brocanteur, chineur, spécialiste du relooking / up cycling...)
- Proposer d'organiser un vide-maison
- S'intéresser aux tendances sur les objets et mobiliers recherchés actuellement

#### Lectures proposées :

- La vie en ordre, Margareta Magnusson
- Comment j'ai vidé la maison de mes parents, Lydia Flem

*Idées issues du rdv des membres de la FFPO du 8 mars 2022*