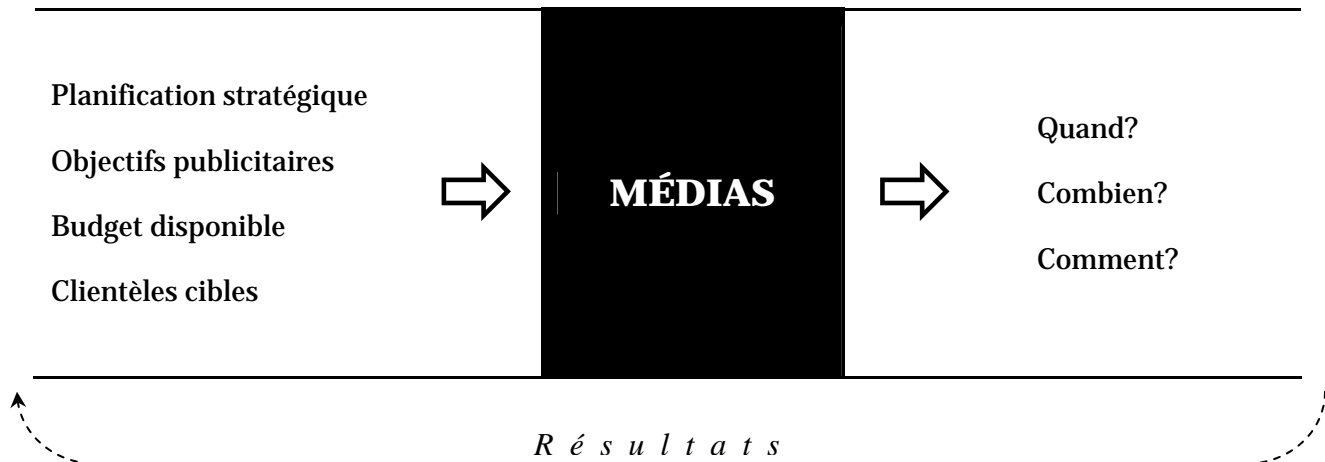


LE PLACEMENT MÉDIA



En se basant sur les trois leviers marketing (augmenter soit le nombre de clients, soit la fréquence, soit la moyenne de facture), voici quelques exemples de stratégies :

LEVIER CLIENT

- Publicité dans les journaux, magazines
- Publireportage
- Pages jaunes
- Mailing
- Télémarketing
- Représentants
- Distributeurs
- Expositions, salons
- Réseautage, collaboration d'affaires
- Internet (site Web, courriel)
- Message sur la boîte vocale plus détaillé
- Promotion 2 pour 1
- Offrir ou vendre des objets promotionnels

LEVIER FRÉQUENCE

- Rappels téléphoniques
- Bulletin d'information
- Club de clients
- Événements
- Carte de remerciement
- Offre d'un produit gratuit à la prochaine visite

LEVIER ACHAT

- Offre de produits/services complémentaires
- Certificat cadeau
- Offre d'un produit complémentaire lors du paiement
- Offre d'un produit du jour
- Améliorer le confort
- Améliorer la présentation des produits/services (placement, affichage)
- Former son personnel en techniques de vente
- Former son personnel en étalage et mise en marché
- Regrouper des produits pour des emballages cadeaux