



NOUS VOUS PROPOSONS DES TRUCS
POUR FAIRE UNE BONNE PROMOTION

QUAND →
ET
COMMENT ↓



UN VOLUME
D'ACHAT
EXCEPTIONNEL



UN CLIENT
FIDÈLE



UN MOMENT
SPÉCIAL

UN VOLUME D'ACHAT EXCEPTIONNEL

La promotion est efficace lorsque le client fait un achat inhabituel.

Le client doit être une personne que l'on souhaite séduire pour qu'il revienne acheter dans notre commerce ou qu'il nous considère pour de futurs achats.

Le but: Démontrer que nous lui sommes reconnaissants d'avoir choisi notre commerce et lui donner le goût de revenir.



COMMENT ?

Offrir un rabais monétaire - Montant fixe

Donner un cadeau identique à tous - Article promotionnel

Offrir un pourcentage de rabais supplémentaire - Selon une échelle précise que vous déterminerez en fonction de votre capacité d'offrir.

UN CLIENT HABITUEL

La promotion est efficace lorsque le client vient régulièrement dans votre commerce.

Le client doit avoir une fréquence d'achat annuel importante.

Le but: Démontrer que nous apprécions sa fidélité et lui donner le goût de nous recommander.



COMMENT ?

Offrir un programme de fidélisation de la clientèle: Cadeau ou rabais selon la fréquence

Reconnaître l'importance du client : Cadeau d'anniversaire ou invitation pour événement VIP

Offrir un article dans son panier : cadeau spontané

UN MOMENT SPÉCIAL

La promotion est efficace lorsqu'il y a un moment où le consommateur est habitué de magasiner ailleurs*.

Le client désire avoir accès à une promotion similaire qu'il sait en vigueur ailleurs*.

Le but : Démontrer que nous sommes compétitifs à Montmagny et lui donner le goût d'acheter chez-nous et non ailleurs*.

*Sur le Web ou dans les commerces à l'extérieur de Montmagny.



COMMENT ?

Utiliser les journées qui sont en soi des événements: Boxing Day, Black Friday, Vente à prix d'employé, Vente en folie

Profiter des événements existants pour faire une promotion spéciale: Festival de l'oie blanche, Carrefour mondial de l'accordéon, Happening Festibière

Établir une politique d'égalisation des prix selon vos critères (hors Montmagny): Égaler un article à son prix régulier.



LA SDEM VOUS PROPOSE DES TRUCS POUR SAVOIR
FAIRE UNE PROMOTION

COMBIEN DEVRAIT-ON DONNER?

Le montant, le pourcentage de rabais ou
la valeur du cadeau / sa provenance
varieront selon votre commerce.



À VOUS DE DÉTERMINER COMBIEN COÛTE LA PERTE CE CLIENT.