CLÉS D'UNE PROMOTION À SUCCÈS

1

Un boucher local a décidé de promouvoir l'utilisation des sacs réutilisables. Il a vendu le modèle de fourre-tout recyclé TO4708 à prix modique, le bénéfice direct étant lié à l'utilisation du sac personnalisé par la clientèle dans la communauté faisant ainsi la promotion de son commerce. Mais, afin de pousser sa promotion un pas plus loin, il a promis un rabais de 10% à l'achat de viandes biologiques ou Angus à quiconque utiliserait ce sac recyclé pour ses visites futures à la boucherie. Non seulement a-t-il obtenu une clientèle fidèle mais il a concentré ses ventes dans une catégorie de produits profitable pour lui. Depuis, il a placé trois nouvelles commandes de fourre-tout!!!!

2

Une chaîne de centres d'entraînement réputé voulait augmenter son taux de renouvellement d'abonnement. Un mois avant le terme d'abonnement de ses membres, un fourre-tout pliable NW4060 était publiposté, accompagné d'une lettre invitant les membres à se présenter au service à la clientèle afin d'obtenir différents cadeaux à insérer dans le fourre-tout avec un renouvellement hâtif de leur abonnement. Une fois la transaction complétée, une bouteille d'eau en acier inoxydable WB3940, un sac-glacière CB4027 et un pédomètre PD3702 était offert au membre. La promotion a contribué à l'augmentation du taux de renouvellement pour cette chaîne de centres d'entraînement tout en faisant la publicité du centre par l'utilisation des produits imprimés par la clientèle à travers le Canada.

3

Étant donné les nombreux parcours de golf à travers le Canada, les terrains de golf ont de la difficulté à attirer une clientèle qui leur soit fidèle. C'est pourquoi un de ces terrains a mis sur pied une promotion avant-gardiste où une serviette de golf brodée G3654 était remises aux joueurs. Chaque fois qu'un client revenait pour une ronde de golf et présentait la serviette brodée, il recevait gratuitement un seau de balles de golf pour le terrain de pratique. La promotion a permis de créer une fidélité de la clientèle augmentant par conséquent les ventes et achats de la clientèle.

La clé des promotions ci-dessus est de sélectionner des produits appropriés et ciblés qui demandent une action de la part du récipiendaire. Ces actions génèrent des ventes et peuvent être mesurées en tant que retour sur l'investissement initial. Nous vous encourageons à réfléchir au sujet des promotions décrites ci-dessus et à vous demander comment vous pourriez aussi appliquer ces mêmes principes afin d'accroître vos ventes par l'utilisation de solutions promotionnelles appropriées. Souvenez-vous … amusez-vous avec vos campagnes de promotion !!!!