

Fiche pratique pour accélérer le retour des consommateurs dans votre magasin



Durant cette période particulière votre principal objectif est de **renouer avec le chiffre d'affaires** et de **recréer une relation privilégiée avec vos consommateurs**. Découvrez des dispositifs de communication spécialement conçus pour répondre à ces enjeux !

ÉTAPE 1

J'ANNONCE LA DATE DE RÉOUVERTURE DE MON POINT DE VENTE

Utilisez les publicités Facebook et Instagram pour susciter l'intérêt des consommateurs



Réouverture et produits phares : des messages propices à ce type de support à l'occasion de votre reprise.

Les +

- Toucher une large audience
- Cibler l'audience où elle se trouve

ÉTAPE 2

J'INFORME LES CONSOMMATEURS SUR MES ACTUALITÉS

Restez dans tous les esprits grâce à une campagne de distribution d'imprimés publicitaires !



Avec ce média de masse, adressez à l'ensemble des consommateurs de votre secteur vos produits et promotions et assurez-vous ainsi d'être dans tous les esprits.

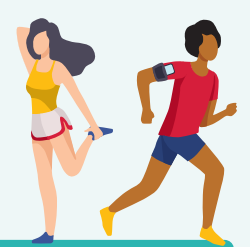
Les +

- Couvrir l'ensemble de votre zone de chalandise
- Profiter du fort taux de mémorisation du média courrier (38% du bêta de Morgenszten)

ÉTAPE 3

JE CRÉE LE BESOIN DE SE RENDRE EN MAGASIN

Utilisez à nouveau les publicités Facebook et Instagram pour attirer rapidement les consommateurs en point de vente.



Proposez un bon de réduction à utiliser en point de vente.

Les +

- Toucher une large audience
- Renforcer votre présence et répéter le message

À chaque étape MEDIAPOST gère vos campagnes de A à Z !

Création du message, impression, distribution, location de bases de données, routage... Laissez-vous guider ! Votre conseiller commercial se tient à votre disposition pour répondre à toutes vos demandes et créer, avec vous, des dispositifs efficaces afin de faire venir et revenir vos clients dans vos points de vente.

Pour plus d'informations :

contactez votre conseiller commercial habituel ou appelez le **0 825 123 123** Service 0,15 € / min + prix appel