

# Fiche pratique

pour vous **démarquer** et **capter rapidement** de nouveaux clients



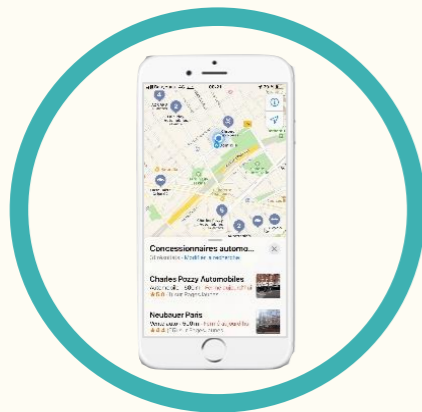
Comment diffuser au mieux vos offres ? Question essentielle dans le secteur automobile à cette période l'année où il vous faut écouler les stocks.

Sortez du lot en combinant les canaux : jouer sur l'instantanéité du digital et la conservation du message papier.

## SOYEZ PRÉSENT TOUT LE TEMPS

### Faites vous remarquer au bon endroit

Utilisez **Ma visibilité web**, plateforme de gestion centralisée, pour simplifier votre référencement naturel et capter de nouveaux clients.



Attirer l'attention de l'internaute là où il fait ses recherches : sur les **annuaires en ligne**.

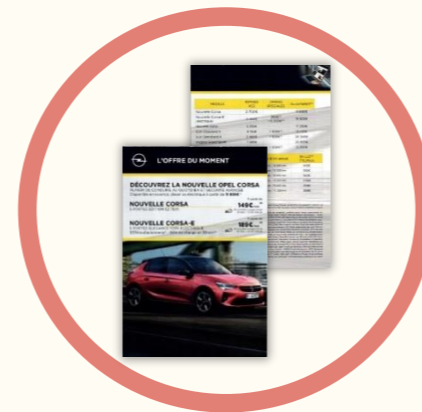
#### Les +

**7 fois plus** de contacts client générés grâce à une **présence sur les plateformes en ligne** que via son propre site web

## FAITES LE BUZZ AVANT LA FIN DE L'ANNEE

### Pénétrez au cœur du foyer

Capitaliser sur le 1er média de masse utilisé en phase de sélection d'un véhicule : **l'imprimé publicitaire**. Il est puissant, apprécié, choisi, mémorisé et conservé.



L'occasion pour vous de **fournir des informations complètes** selon les critères d'achat des futurs acheteurs et de également de rappeler les **aides gouvernementales** possibles.

#### Les +

**87%** des clients et **72%** des non clients d'une marque conservent l'imprimé reçu\*  
\*Balmétrie 2019

## CAPTEZ LES INTENTIONNISTES

### Faites vous remarquer par les futurs acquéreurs

Utilisez les **publicités Facebook et Instagram** pour mettre en scène vos offres et donner envie aux consommateurs les plus susceptibles d'être intéressés.



Vous attirez ainsi les consommateurs aux **portes ouvertes** rapidement et **collecter des données prospects**, par exemple au moyen d'un jeu avec tirage au sort.

#### Les +

Les clients d'aujourd'hui utilisent leur mobile **n'importe quand et n'importe où**. À vous d'être présent à tout moment !

## 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

SUPPORT COMMERCIAL  
**09 72 72 52 10**  
(Appel non surtaxé)



LA POSTE