

# ROLES ET OBJECTIFS DE LA COMMUNICATIONS

## EN MARKETING

Promotion de la marque: Faire connaître la marque et créer une image positive dans l'esprit des consommateurs. Augmenter la visibilité de la marque....

Stimulation de la demande: Encourager l'achat des produits ou services en suscitant l'intérêt et le désir chez les consommateurs.

Création de la différenciation: Mettre en avant les caractéristiques distinctives des produits ou services par rapport à la concurrence.

Éducation des consommateurs: Informer les consommateurs sur les avantages et les caractéristiques des produits ou services, ainsi que sur leur utilisation correcte.

Construction de relations: Établir et entretenir des relations avec les clients afin de favoriser la fidélité et encourager les achats répétés.

Génération de leads: Identifier et attirer des prospects intéressés par les

produits ou services de l'entreprise.

Facilitation des ventes: Fournir aux forces de vente les outils et les supports nécessaires pour convaincre les clients potentiels d'acheter.

Établissement de la crédibilité: Renforcer la crédibilité de la marque en communiquant des informations fiables et pertinentes aux consommateurs.