

# A vos Flyers !

ANNÉE I, N° I

## Témoignage de Xavier Dujardin – créateur de l'entreprise Excellior Info :

« Pour se développer, nous devons avant tout recruter de nouveaux clients »

Voici déjà un an que nous avons créé notre agence informatique au cœur de Vannes. Le marché est porteur et notre chiffre d'affaires en progression constante. Tout se passe bien pour nous.

Nous pourrions être sereins car de nombreux clients reviennent nous voir sur de nouvelles prestations : donc notre qualité de service est bonne. Nous fidélisons notre clientèle !

Cela dit nous ne sommes pas les seuls à offrir ce type de prestations informatiques. En un an, nous avons du faire face à 4 nouveaux concurrents. Et ce n'est qu'un début. Sur Rennes, le nombre d'agences a été multiplié par 5 en 2 ans ! Si le marché se développe à Vannes, il va aussi falloir batailler dur et se faire connaître rapidement auprès de nouveaux clients...

C'est pour cela que nous lançons

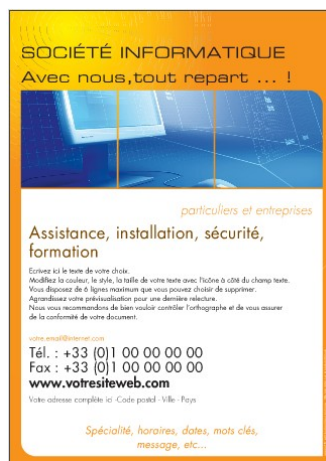
rapidement une campagne de communication ; Naturellement la 1ère action est de lancer le traditionnel flyers afin de promouvoir notre activité à moindre coût ....

Cela dit notre flyers ne sera pas si traditionnel que ça car nous souhaitons informer la clientèle de nos principaux atouts, valoriser notre savoir-faire et notre image de mar-

que. Nous devons nous démarquer fortement de nos concurrents .

Certains ont effet attaqué le marché par des prix bas ,ce n'est pas du tout notre cas. Au contraire ! et il est important de le faire savoir pour éviter la confusion dans l'esprit des consommateurs :

Nous sommes plus chers car nous offrons un service sans défaut d'ailleurs nous lançons la garantie « satisfait ou remboursé sur notre prochaine prestation » !



Exemple de flyers standard

## Témoignage de Médiacom : agence conseil en marketing auprès des entreprises

Aujourd'hui l'entreprise ne peut plus se contenter d'attendre les clients ! Au contraire elle doit toujours avoir une longueur d'avance sur la concurrence. **Comment ?** Par son savoir-faire naturellement, la maîtrise de son métier mais aussi en développant sa notoriété et son image de marque auprès de sa ou de ses clientèles. Elle doit mener régulièrement des actions de communication **ci-blées**, communiquer des promesses qui vont la différencier des concurrents et surtout qui vont intéresser les clients (c'est à dire répondre à leurs attentes).

**Voici quelques exemples d'opérations de communication que nous avons lancées avec succès sur Vannes .**

**Le flyers :** ce document publicitaire permet de communiquer rapidement mais sa performance; c'est-à-dire les nouvelles commandes générées grâce à sa diffusion nécessite naturellement de très bien cibler sa clientèle. Ensuite de nombreuses entreprises viennent nous voir pour créer des documents commerciaux, gérer leur communication dans les **annonces** pages jaunes par exemple ou mettre en place des **promotions**.

Nous avons également créé des **partenariats** avec d'autres enseignes du centre ville. Naturellement nous réalisons des **sites web**.

Côté **communication événementielle**, nous venons juste de lancer une « **opération de Street marketing** » pour le compte d'une société de jeux vidéos. Cela coûte plus cher mais ces opérations ont un bon retour sur investissement. à condition d'être suffisamment originales ! Mais je n'en dit pas plus, venez faire vos courses mercredi après midi ou samedi toute la journée... et vous jugerez par vous-même !

## Création d'un Flyer

**Astuce :** Vous trouverez sur internet de nombreuses entreprises spécialisées sur la réalisation de flyers

**Bien définir votre accroche !**  
(ou votre slogan publicitaire)  
c'est elle qui communiquera  
v o t r e   p r o m e s s e  
professionnelle auprès de  
votre clientèle.

### Ce que vous devez réaliser :

**Votre flyer à partir de Publisher ou autre logiciel :**

- **Votre nom de sté /logo**
- **votre accroche publicitaire**
- **Vos POINTS FORTS, VOS ATOUTS STRATEGIQUES** ( qualité de vos composants, qualité de votre accueil, rapidité de service, SAV, dépannage à domicile...) . Comment allez vous vous distinguer des concurrents ?
- **Promotion de bienvenue est possible**
- **Coordonnées**

**Ce que vous devez rendre ⇒ Une page recto verso**

### **Recto : la description complète de votre opération de communication**

- 1- Objectif de l'opération :
- 2- la ou les cibles visées
- 3- la ou les périodes de l'opération
- 4- le ou les modes de distribution
- 5-les résultats concrets attendus sur les ventes

### **Verso : votre Flyer**