



☐ **Utiliser des outils numériques pour faire venir les clients dans son point de vente.**



Les outils marketing numériques sont variés et nombreux : SMS, e mailing, newsletter, ... Ils représentent des moyens de communication efficaces et généralement peu coûteux pour informer vos clients et les faire venir dans votre point de vente.

Certaines applications (SMS, mails) permettent très simplement de personnaliser vos messages et de définir les cibles de vos campagnes en vous appuyant sur une base de données (clients, prospects, partenaires,...) que vous aurez préalablement créée ou achetée.

Différentes règles sont néanmoins à respecter lors de la mise en œuvre de vos campagnes : respect du nombre et des horaires d'envois de messages, possibilité de refuser des sollicitations ou de se désinscrire, etc...

SMS, mails, Click & Collect, géolocalisation, etc... : quelques exemples d'outils simples, rapides, précis et peu coûteux à mettre en œuvre dans votre point de vente pour développer votre activité.

☐ **Créer et gérer un site Internet.**



Aimeriez-vous avoir un magasin ouvert 24H/7J, visible de tous et qui vous ferait concrètement rencontrer un maximum de clients en augmentant sensiblement votre zone de chalandise ?

C'est exactement le rôle que doit jouer votre site web d'entreprise !

Pour être opérationnel, votre site internet devra respecter certaines règles afin de montrer le meilleur de votre potentiel marketing : hébergement, référencement, alimentation et actualisation régulière des pages, vente en ligne, etc.