



☐ Définir son plan annuel d'actions commerciales et de communication.



Le plan d'action commercial regroupe et détaille l'ensemble des actions commerciales à mettre en œuvre sur une période donnée pour atteindre les objectifs commerciaux que vous avez définis pour votre entreprise.

Le plan de communication organise efficacement et avec la plus grande efficience la diffusion de messages spécifiques auprès de vos destinataires cibles (clients, prescripteurs, prospects, ...) en définissant précisément la nature des messages à diffuser, la période, la fréquence, la cible, les supports à utiliser...

Ces documents hautement stratégiques et hyper opérationnels assurent le développement de la performance commerciale de votre entreprise.

☒ Animer son point de vente avec des équipements digitaux.



L'animation commerciale désigne généralement les animations commerciales réalisées en points de vente. Il peut s'agir d'animations telles que des jeux sur bornes digitales, des démonstrations sur tables tactiles, des présentations sur écrans, organisées par exemple lors de portes ouvertes, anniversaires ou opérations commerciales locales. Les animations commerciales sont un atout majeur pour générer du trafic dans votre commerce et booster votre activité sachant que plus de 50% des actes d'achat se décident (toujours) sur le point de vente.