



Organisez la relation client

Fidéliser vos clients pour augmenter leur fréquence d'achats, et recruter de nouveaux clients

Vos clients représentent un potentiel important parce qu'ils connaissent vos qualités. Ce sont vos meilleures chances d'augmenter leur fréquence d'achats, et vos ambassadeurs pour parler de vous à leurs amis.

Pour les dirigeants

Durée: une journée en inter-entreprise avec d'autres dirigeants

Coût: 490 € ht (frais de déplacement inclus)
690 € ht avec prise en charge formation

Lieux: Paris, Lille, Montpellier, Marseille, Valence TGV, Annecy, Grenoble, Biarritz (cf fiche calendrier jointe)

Journée possible en entreprise :

Coût: 1 200 € ht/jour + frais de déplacement

Contact

Philippe Cheval : 06 09 23 66 48
pcheval@equilibre-gpc.com
Equilibre 04 75 45 78 56
abrun@equilibre-gpc.com

Les points abordés

- L'impact de la fréquence d'achat d'un client sur votre chiffre d'affaires
- L'importance d'une bonne base de données pour améliorer la qualité de votre relation client : offres spéciales, offres ciblées...
- Exporter votre vitrine : le catalogue vitrine pour les clients, des offres commerciales faciles à créer et à envoyer à vos clients (courrier, e-mail et via votre site internet) grâce à un module de gestion autonome des offres.
- Passer d'une culture de commerce entrant à une culture de commerce sortant

Avec quels outils ?

- ✗ Mise au point d'une base de données d'adresses e-mail
- ✗ Organisation d'un plan commercial annuel : sur des thèmes variés intéressant vos clients souvent (fêtes, occasions particulières, saisons, nouveaux produits, nouvelle carte...) avec un calendrier pour l'année de l'ensemble de vos offres faciles à mettre en place et à suivre

Pour quels résultats ?

- + Votre plan commercial est organisé pour l'année
- + Votre plan de fidélisation conduit à développer le bouche à oreille et à augmenter le nombre de nouveaux clients, sans dépenses publicitaires importantes.
- + De fréquence d'achat
- + De nouveaux clients

Les 3 clés du sell-out

Ateliers	Objectif visé		
	Augmenter le nombre de clients	Augmenter la fréquence de visites	Augmenter le panier moyen
Adapter vos prix de vente			🔑
Organiser la relation client	🔑	🔑	
Faire des propositions en boutique		🔑	🔑