



MARKETING OPERATIONNEL

Le marketing opérationnel vise 2 objectifs:

1. Conquérir de nouveaux clients,

2. Fidéliser les clients acquis.



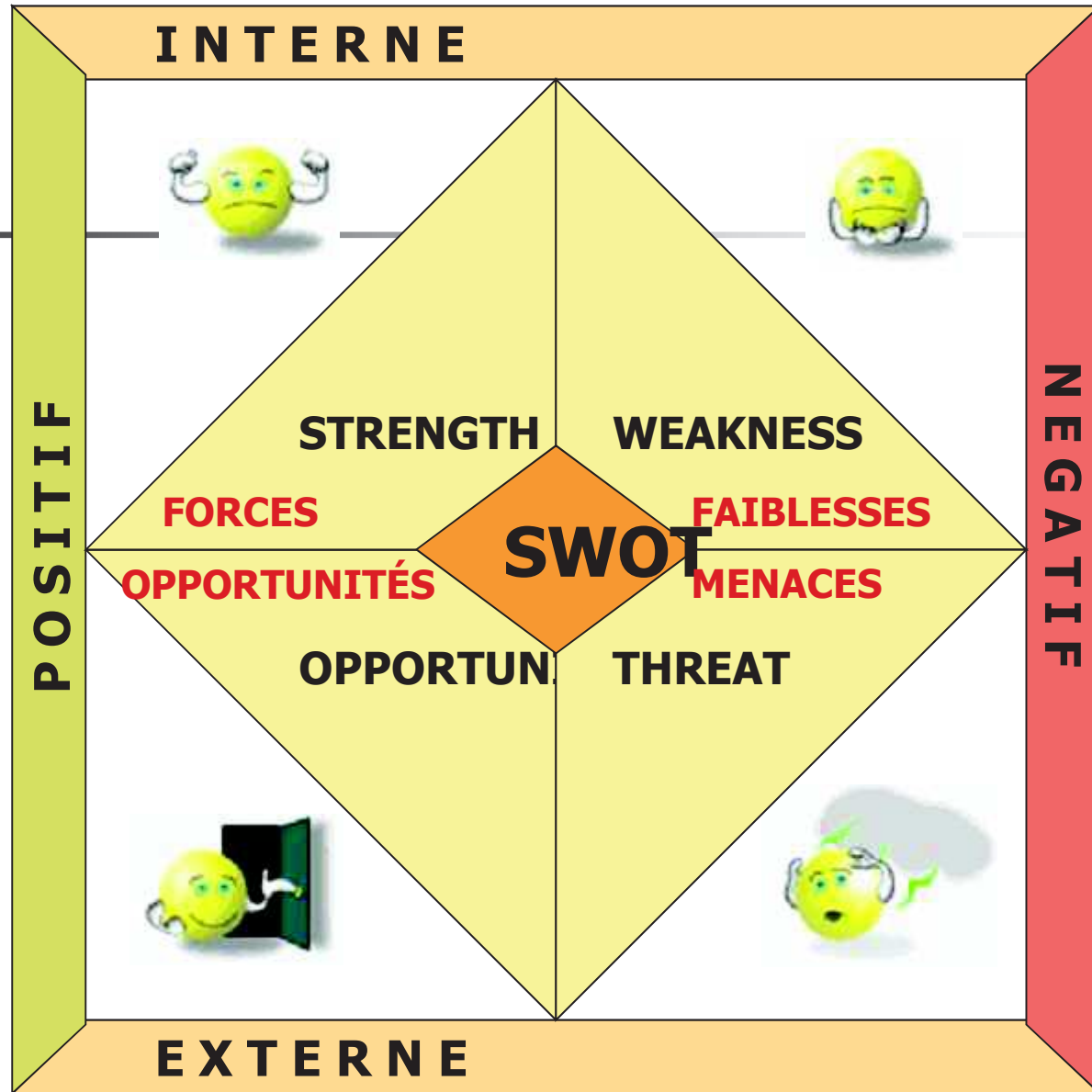
MARKETING OPERATIONNEL

Le marketing direct

Il repose sur 2 principes:

L'exploitation d'une base de données pour un contact personnalisé et différencié entre l'annonceur et le client,

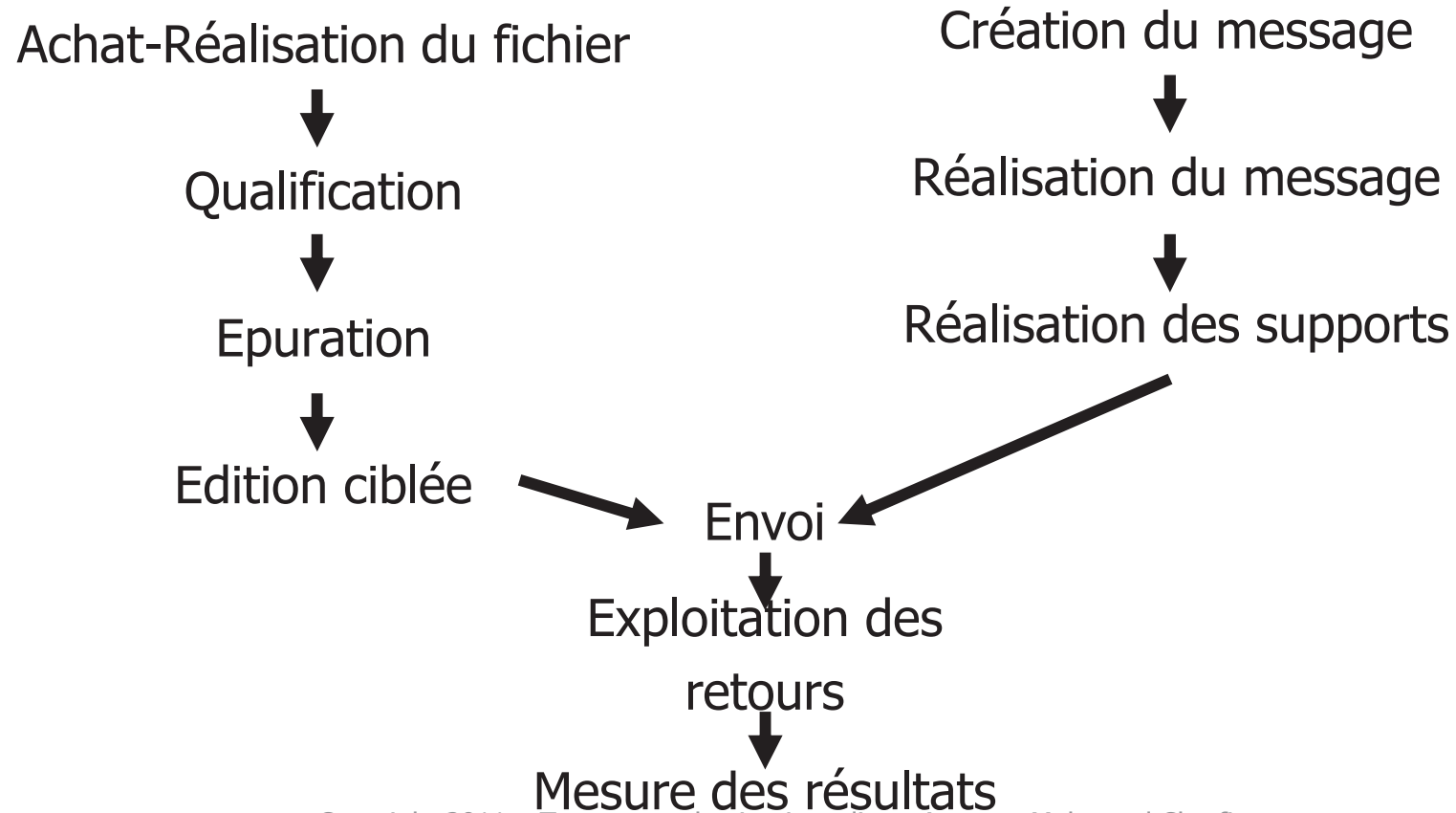
Le recours à divers supports de communication en vue de susciter une réaction à court terme de la cible visée.



MARKETING OPERATIONNEL

LE MARKETING DIRECT

“Les mailings” : la démarche globale



MARKETING OPERATIONNEL

LE MARKETING DIRECT



L'e-mailing

Conseils de base:

**Identification claire de l'expéditeur,
Objet court, clair, précis,
Personnalisation,
Pas d'adresse en cc.**

MARKETING OPERATIONNEL

LE MARKETING DIRECT



Le street marketing

Ou marketing de rue, est un ensemble de techniques qui ont pour finalité de promouvoir un événement, un produit, un service uniquement dans la rue.

Les outils utilisés sont le plus souvent des flyers, des affiches, des échantillons ou des supports de communication beaucoup plus originaux.

Le street marketing est plus efficace lorsque les lieux de communication sont sujets à des flux de passages importants (gare, métro, grandes avenues, etc...)