



Victoire & Vocal

YES WE CAN SALE

Lors d'une opération de vente éphémère en vente privée ou Flash vous avez la possibilité de rapatrier sur votre site une audience que vous n'aviez pas jusqu'alors... mais comment faire ?

LE BON PÈRE OU LA BONNE MÈRE DE FAMILLE

Il faut à tout prix éviter le risque de cannibalisation entre les différents canaux de ventes.

PROFITER DE LA CAISSE DE RÉSONNANCE

Avec la visibilité que les sites online proposent aux marques, le gain en vues est énorme en un temps record

RÉCOLTER LE FLUX VERS LE E-COMMERCE

Récupérer des clients des sites de ventes privées sur leurs propres sites.

SE SPÉCIALISER POUR ÊTRE COHÉRENT

La spécialisation de ces sites permet aux marques d'avoir les mêmes avantages avec les plateformes de vente privées mais surtout de gagner un public mieux ciblé et ainsi optimiser leurs ventes.

1 STRATÉGIE(S) COMMERCIALE(S) CIBLES

C'est votre plan de communication qui va déterminer les leviers, canaux et KPI que vous devez surveiller pour mesurer la part d'acquisition de cette nouvelle audience.



2 ACTIONS OPÉRATIONNELLES VENTE ONLINE

3 MISER SUR LE SERVICE AUX CLIENTS

Votre job en tant que marchand est de ne rater aucun des contacts qui pourrait vouloir interagir avec votre marque :

- en savoir plus sur **l'origine**,
- apprendre les détails de **fabrication**,
- vos **engagements** de marque,
- les **conditions** d'emballage,
- les **délais**,
- pour négocier sur du volume des **frais** de port,
- pour demander un **modèle** absent ou en rupture
- pour être **rassuré**,
- pour savoir où en est la **livraison**,
- pour donner un **avis** ou porter une **réclamation**,
- pour partager son **expérience** produit,
- pour demander une nouvelle **fonctionnalité**,

Ce sont des moments fondamentaux où se joue l'optimisation de la relation client. En étant présents et actifs à ces étapes vous allez capter l'audience des sites où vos offres sont présentes et gagner en visibilité. En assurant votre service client, vous optimiserez les actions en les rendant par l'occasion fidèles à votre marque.