

# L'AIDE MÉMOIRE DE L'ENTREPRENEUR MARKETING

L'aide mémoire de l'entrepreneur est un outil pour aider les PME à augmenter leurs ventes. On y propose des solutions marketing concrètes, simples et peu coûteuses parfaitement adaptées à la réalité des PME.

## Objectif 1 : Faites-vous connaître

### 1. BÂTISSEZ UNE IMAGE PROFESSIONNELLE

- Nom d'entreprise et logo professionnel
- Slogan accrocheur
- Site WEB professionnel et mises à jour régulières
- Courrier électronique avec le nom de votre entreprise  
info@votreentreprise.com
- Message professionnel sur votre répondeur téléphonique
- Cartes d'affaires de qualité (couleurs)
- Enveloppes avec vos coordonnées
- Étiquettes pour les adresses sur les enveloppes
- Papier à lettre avec votre logo et vos coordonnées
- Feuille de télécopie avec votre logo
- Affiche extérieure de qualité
- Brochure et liste de prix de qualité
- Propreté et accueil dans votre commerce
- Choix stratégique de l'emplacement de votre commerce
- Décoration intérieure et extérieure du commerce
- Bon éclairage
- Musique appropriée
- Décoration des vitrines
- Étalages bien remplis et attirants
- Affichage sur une feuille imprimée à l'ordinateur  
(pas écrit à la main)

### 2. DÉVELOPPEZ VOS RELATIONS PUBLIQUES

- Impliquez-vous dans votre communauté
- Participez à des activités de réseautage
- Joignez une association professionnelle de votre secteur
- Endossez une bonne cause de façon sincère
- Envoyez des communiqués de presse pertinents
- Organisez une conférence de presse (invitez des journalistes intéressés au domaine)
- Rédigez des articles spécialisés s'adressant à des clients potentiels
- Ayez des photographies professionnelles prêtes à envoyer sur demande
- Faites connaître votre opinion dans l'éditorial d'un journal pour mentionner votre entreprise
- Commanditez un événement, une équipe sportive, un groupe d'étudiants

## Objectif 2 : Attirez de nouveaux clients

### 1. PAR DE LA PUBLICITÉ

Médias traditionnels

- Journaux de quartier et quotidiens
- Médias électroniques : télévision, radio
- Affichage intérieur et extérieur
- Publisac
- Enveloppes publicitaires de coupons
- Pages jaunes et autres répertoires

Autres moyens publicitaires

- Enregistrez votre site WEB sur les moteurs de recherche
- Mentionnez votre site WEB dans le plus d'endroits possibles (répondeur, factures, brochures, vitrine, discours, publicité)
- Échangez des bandeaux avec d'autres sites WEB ayant un lien avec votre domaine
- Utilisez les annonces classées
- Affichez sur les babillards des commerces du quartier
- Utilisez vos emballages pour annoncer vos produits
- Distribuez vos brochures dans la rue
- Distribuez des circulaires dans le quartier
- Envoi de masse par la poste ou par courriel
- Soyez créatif, laissez aller votre imagination !

### 2. PAR L'INTERMÉDIAIRE DES CLIENTS ACTUELS

Offrez un cadeau aux clients qui vous réfèrent de nouveaux clients

Incitez la vente de certificats cadeaux lors de certaines fêtes

Faites des promotions pour vos vendeurs / distributeurs

- Concours de vente
- Prime à la vente
- Don de marchandise à l'achat d'une certaine quantité
- Publicité avec son fournisseur ou distributeur
- Réduction sur chaque caisse pendant une certaine période de temps
- Remise sur les nouveaux achats en fonction de la quantité achetée au cours de l'offre spéciale précédente



**KILOMEDIA**  
AGENCE DE PUBLICITÉ POUR PME

**Ayez un look professionnel au meilleur prix !**

**500\$**

site WEB

+ 1000 cartes d'affaires couleurs (2 côtés)

CODE PROMO 103 — autres spéciaux sur [www.kilo-media.com](http://www.kilo-media.com)



## Objectif 2 : Attirez de nouveaux clients

### 3. PAR DES PROMOTIONS

Organisez un concours

- Se faire commanditer des prix et informez vos clients du concours
- S'associer à d'autres entreprises pour organiser le concours afin de jumeler la clientèle

Organisez ou participez à des événements spéciaux

- Parades
- Journée porte ouverte
- Journée à rabais
- Défi médiatisé sur les lieux (téléton)
- Lave auto
- Formation gratuite sur l'usage des produits
- Déguisement des employés pour des occasions spéciales (Halloween, Noël, St-Valentin)

Distribuez des échantillons

- Publi-sac
- Remise en main propre dans un lieu public, à proximité du commerce
- Encart de journal

Ayez un personnage-promoteur

- Mascotte, crieur public, clown, homme sandwich

Offrez des primes

- Offrir un cadeau à l'achat de certains articles

Offrez des coupons rabais

- Distribués par la poste, attachés à d'autres produits, insérés dans une publication

Offrez des réductions de prix en magasin

- Sur la marchandise à écouler en fin de saisons
- Payez les taxes pour les clients

Proposez des remboursements

- Remise en argent par la poste de la part du fabricant

Décorez votre commerce

- Décoration extérieure du commerce pour attirer l'attention des passants

Faites des démonstrations/dégustations

- A domicile (télémarketing)
- Endroits publics (centre commercial, expositions)

Participez ou visitez des expositions commerciales

- Salon des affaires, du livre, de l'habitation, de l'auto, etc.

### 4. PAR DES PARTENARIATS

Identifiez des entreprises offrant des services complémentaires et développez des promotions ensemble pour réduire les coûts et pour échanger votre clientèle.

Exemples :

- Remettez un rabais à vos clients à utiliser chez votre partenaire et vice-versa
- Organisez un concours en commun
- Faites une publicité dans le journal ensemble
- Affichez vos services chez votre partenaire
- Demandez à votre partenaire de remettre un flyers de vos services à tous ses clients

## Objectif 3 : Fidélisez vos clients

- Envoyez une carte de fête à vos clients
- Informez vos clients des nouveautés (poste, courriel, téléphone)
- Offrez un coupon de réduction sur le prochain achat
- Créez une carte fidélité (6e achat gratuit)
- Organisez un concours en se faisant commanditer des prix. Incitez vos clients à revenir pour participer au concours plusieurs fois (tirage de bons d'achat à chaque semaine)
- Offrez un objet promotionnel à vos clients afin de leur rappeler de venir à votre commerce (porte-clé, crayon, plaque d'auto, autocollant, tasse, etc.)
- Créez un bulletin électronique ou un bulletin mensuel informatif pour vos clients
- Soyez à l'écoute de vos clients et soyez pro-actif

## Objectif 4 : Augmentez vos ventes

- Donnez le meilleur service, souriez :-)
- Écoutez vos clients, n'essayez pas de leur vendre n'importe quoi
- Formez vos employés pour qu'ils deviennent des spécialistes
- Faites essayer des nouveaux produits (démonstrations, échantillons, dégustations)
- Offrez une formation gratuite à l'achat d'un produit
- Proposez des nouveaux produits dans un présentoir
- Bâissez la confiance en offrant une garantie de satisfaction
- Proposez différents modes de paiement
- Offrez un bon de réduction ou une offre de remboursement postal du fabricant.
- Organisez un concours : à l'achat de ce produit, courez la chance de gagner ce magnifique prix.
- Décorez votre commerce selon le thème d'un nouveau produit afin d'en promouvoir les ventes
- Offrez un rabais selon un montant minimum d'achat
- Réduisez les prix ou pas de taxes sur la marchandise à écouler en fin de saisons
- Innovez, trouvez de nouveaux produits originaux

## SUGGESTIONS DE LECTURE

- La puissance du marketing révolutionnaire / Pierre Morency
- Comment faire sa publicité soi-même / Claude Cossette

- Le marketing intelligent / Joseph Aoun
- Marketing your own business / Jan Norman