

# Trafic en point de vente

## 15 exemples de campagnes pour faire revenir vos clients en magasin

Ebook



Digitaleo

# Sommaire

INTRODUCTION.	.3
<b>PARTIE 1 - L'email, incontournable pour générer du trafic</b>	<b>.5</b>
1. Proposez la livraison gratuite en magasin	
2. Organisez un atelier de travaux manuels	
3. Valorisez votre boutique lors des soldes	
4. Suggérez une expérience client différente	
5. Signalez un changement d'adresse	
6. Fêtez l'anniversaire de votre boutique	
<b>PARTIE 2 - Le SMS, idéal pour inciter vos clients à l'action</b>	<b>.12</b>
1. Organisez une braderie d'été	
2. Récompensez vos plus fidèles clients	
3. Facilitez la prise de rendez-vous	
4. Conviez vos clients à une vente privée	
<b>PARTIE 3 - Les réseaux sociaux, pour être proche de vos clients</b>	<b>.17</b>
1. Sachez conjuguer humour et actualité	
2. Montrez votre engagement solidaire	
3. Annoncez votre ouverture exceptionnelle	
4. Contextualisez votre communication	
5. Faites de votre vitrine un support artistique	
CONCLUSION.	.23

# INTRODUCTION

# Objectif : génération de trafic

## *Adoptez le marketing multicanal !*

Vous êtes convaincu de la nécessité d'appliquer une stratégie de génération de trafic mais vous vous demandez comment la mettre en place de manière efficace ? Il est aujourd'hui important de s'appuyer sur une **communication différenciante** pour garantir un trafic optimal en boutique. Encore faut-il savoir quel canal utiliser...

Nous vous proposons dans cet ebook des **exemples de campagnes de communication concrètes et réussies** via les **3 principaux canaux de marketing : SMS, email et réseaux sociaux**. Un seul conseil : inspirez-vous de ces exemples pour créer, adapter et perfectionner vos campagnes de communication.

Ces exemples illustrés conjuguent originalité et efficacité en matière de graphisme et d'accroche textuelle. Ils témoignent de **l'importance prise par le marketing multicanal** dans toute bonne stratégie digitale. Ils sont contextualisés et adaptés aux problématiques rencontrées en point de vente : acquisition, fidélisation, animation... Avec un seul but : faire revenir vos clients en point de vente.

Bonne lecture !

# PARTIE 1 :

## L'email, incontournable pour générer du trafic

Proposez la livraison gratuite en magasin - Par André

Objet de l'email : Venez vite découvrir nos essentiels !

Un bon prétexte : la livraison gratuite en point de vente . Et, au passage, profitez-en pour susciter l'envie d'acheter un autre produit en magasin.

ANDRÉ

LES JOURNÉES WAOUH FEMME HOMME ENFANT SACS & ACCESSOIRES NOS MUST-HAVE OUTLET

E-RÉSERVATION GRATUITE EN 1H / LIVRAISON GRATUITE EN BOUTIQUE !



TOUFOU  
Nu-pieds  
**39€**



ABI  
Espadrilles  
**69€**



MANDAWA  
Nu-pieds  
**55€**



**Objet de l'email :** Faites broder votre pièce Balibaris

De la théorie à la pratique, il n'y a qu'un clic... Invitez vos fidèles clients à venir en boutique pour participer à des ateliers.

**Ba**  
**li**  
**ba**  
**ris**

PRÊT-À-PORTER | ACCESSOIRES

### ATELIER BRODERIE

Donner de l'âme à votre essentiel et faites-vous plaisir !

Ce samedi 2 juin, rendez-vous dans notre boutique rue Vieille du Temple à Paris pour profiter d'un atelier broderie home made !

Chemises, t-shirt, ou matières fines et légères, pour tout achat, Marie appliquera tout en délicatesse le mot de votre choix là où ses fils pourront passer.



Objet de l'email : SOLDES Nos boutiques sont ouvertes aujourd'hui

Incitez vos clients à découvrir vos boutiques en les gratifiant de remises attractives valables uniquement en magasin.

**SOLDES**  
JUSQU'À - 60%

**DÉCOUVREZ**  
NOS BOUTIQUES

*ouvertes ce dimanche*

JE DÉCOUVRE

Suggérez une expérience client différente - Par Jo Malone

Objet de l'email : Découvrez nos services en magasin

Voici un email qui laisse planer un subtil brin de mystère. Un bon moyen d'inciter vos clients à vivre une belle expérience parfumée en boutique.



JO MALONE  
LONDON

COGNES

LES FAVORIS

LES COLLECTIONS

L'ART D'OFFRIR



EXPÉRIENCES PARFUMÉES

DÉCOUVREZ NOS SERVICES EN MAGASIN

**RÉSERVEZ MAINTENANT**

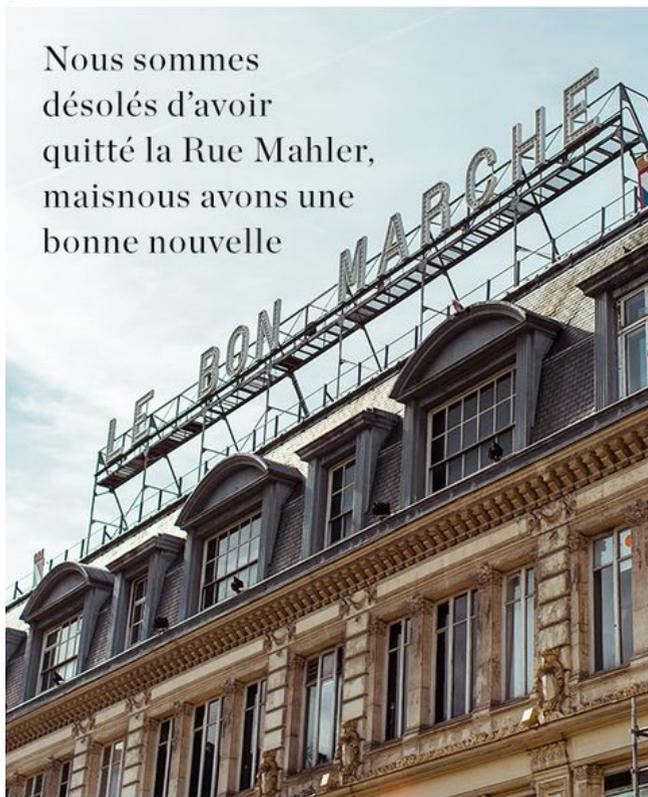
Objet de l'email : Venez nous rendre visite au Bon Marché !

Une bonne idée : annoncer le déménagement de votre boutique et inviter votre clientèle à vous rejoindre à votre nouvelle adresse.

*J.Crew*

FEMME HOMME FILLE GARÇON

Nous sommes  
désolés d'avoir  
quitté la Rue Mahler,  
mais nous avons une  
bonne nouvelle



Vous pouvez  
nous rendre visite  
au Bon Marché !

Objet de l'email : C'est parti pour les 3 ans de la boutique Benjie

Une bonne dose de fantaisie dans une communication ne fait de mal à personne. Conviez vos clients aux festivités dans votre magasin !

benjie  
of switzerland



cuir premium



swiss design



fait main  
au Portugal



## 3 ans... 3 jours pour vous remercier!

La boutique franchit le cap des 3 ans!!! Et voici le programme des réjouissances que nous vous avons préparé pour fêter ça jusqu'à samedi soir:

- **3.- offerts en bons Benjie**, par tranche de 10.- dépensés ! Par exemple, pour 100.- dépensés, vous recevrez 30.- en bons!
- **Chaque soir, un quizz** facebook et insta pour **gagner** des bons cadeaux Benjie. Suivez nos pages!
- 3 ans à **immortaliser** en laissant votre témoignage sur le **livre d'or** du magasin

# PARTIE 2 :

## Le SMS, idéal pour inciter vos clients à l'action

## Organisez une braderie d'été - Par Crazy Factory

C'est prouvé , les bonnes vieilles méthodes sont les meilleures : rien de tel qu'une braderie d'été avec des prix défiant toute concurrence pour générer du trafic dans votre point de vente.



## Récompensez vos plus fidèles clients - Par Kumistea

Récompensez vos plus fidèles clients par une offre intéressante valable en boutique et limitée dans le temps. Une belle occasion d'entretenir une relation fructueuse avec les ambassadeurs de votre marque !



## Facilitez la prise de rendez-vous - Par Crédit Agricole

Avertissez vos clients de vos disponibilités afin de préparer leur retour en agence. Rendez-vous disponible pour les inciter à revenir et pour les accueillir dans les meilleures conditions possibles.



## Conviez vos clients à une vente privée - Par Maisons du Monde

Les clients aiment se sentir privilégiés et aimés. Cela renforce leur sentiment d'appartenance vis-à-vis d'une marque. Organisez une vente privée spécialement pour eux, agrémentée d'une belle réduction.



# PARTIE 3 :

## Les réseaux sociaux, pour être proche de vos clients

## Conjuguez humour et actualité - Par Castorama (Twitter)

Utiliser l'humour au bon moment, comme durant les grands événements sportifs : rien de mieux que de faire sourire vos clients pour les faire revenir en magasin. La méthode est imparable !



**Castorama** @castorama\_fr · Jun 30

Le bleu est vraiment notre couleur préférée ! Quel match !   
Merci la #TeamBrico #FRAARG

 Translate Tweet



## Montrez votre engagement solidaire - Par Casino (Twitter)

Les consommateurs se reconnaissent dans les marques qui sont en adéquation avec leurs valeurs. N'hésitez pas à mettre en avant votre engagement en faveur de causes qui tiennent à cœur à vos clients.



**Groupe Casino**  @Groupe\_Casino · Jul 11

Poursuite de notre #engagement en faveur des Banques Alimentaires et de notre opération solidaire menée en partenariat avec @DanoneFR. Jusqu'au 22 juillet, nos enseignes Vival, Spar et Casino Shop reverseront 0.40€ aux @BanquesAlim pour 2 achats en magasins. #RSE

 Translate Tweet



Avec  DANONE et  GROUPE Casino  
NOURRIR UN MONDE DE DIVERSITE

2 produits achetés = 0,40€ versés\*

aux  Banques Alimentaires

\*Dans la limite de 120 000 €

VOS ACHATS FONT DU BIEN



## Annoncez votre ouverture exceptionnelle - Par Leclerc (Facebook)

Une image épurée respirant le dynamisme et accompagnée d'un texte sobre. Il ne faut pas forcément user de grands discours pour bien communiquer et annoncer l'ouverture exceptionnelle de son magasin.



**E.Leclerc Cleunay**

Hier, à 08:00 · 🌐



## Contextualisez votre communication - Par Intersport (Facebook)

Attirez l'attention de vos visiteurs en publiant une image de couverture créative et colorée et qui leur donnera envie de profiter de vos soldes. La force de message réside dans les promotions qui pétillent !

The screenshot shows a Facebook post from the page 'INTERSPORT CHANTEPIE'. The post features a vibrant yellow banner with the word 'SOLDES' in large red letters. The banner is filled with numerous circular icons, each containing a different discount percentage such as -30%, -40%, -45%, -50%, and -60%. The Intersport logo is visible in the bottom right corner of the banner. Below the banner, the post has received 21 reviews with an average rating of 3.9 stars. A recent review from Manu Tropee, dated March 30, 2018, mentions a bicycle wheel change and a rear suspension adjustment. The post also shows engagement options like 'J'aime', 'Partager', and 'Envoyer un message', along with a search bar and a 'Communauté' section indicating 732 likes and 729 followers.

facebook

Adresse e-mail ou mobile  Mot de passe  [Connexion](#)

Informations de compte oubliées ?

**INTERSPORT CHANTEPIE**  
@INTERSPORTChantepie  
35

Accueil

À propos

Avis

Évènements

Publications

Photos

Vidéos

Boutique

Lieux

Offres

J'aime Partager Envoyer un message ...

Envoyer un message

Rechercher publications sur la Page

**INTERSPORT CHANTEPIE**  
Magasin d'articles de sport à Chantepie  
3.9 ★★★★★  
Actuellement ouvert

**Communauté** Tout afficher

732 personnes aiment ça

729 personnes suivent ce lieu

**Avis**

3,9 ★★★★★ 21 avis

Donnez votre avis

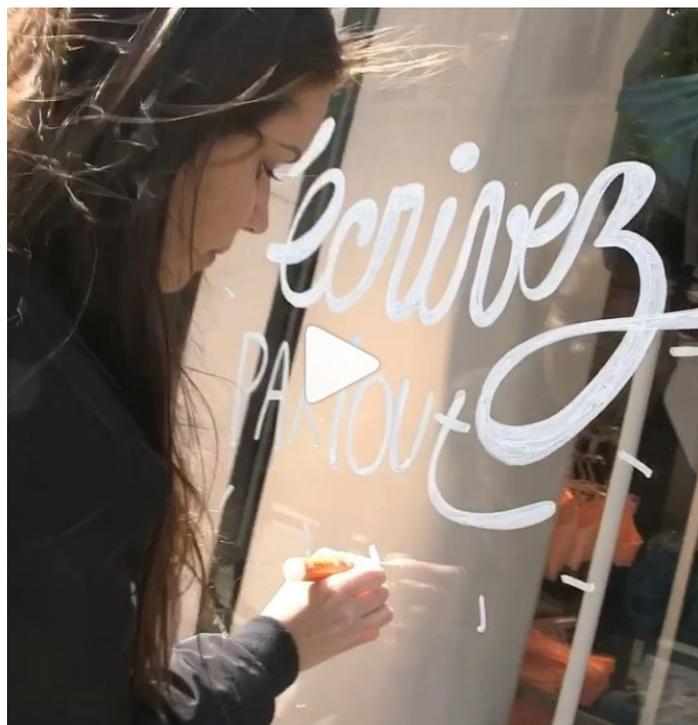
★★★★★

Manu Tropee  
★★★★★ - 30 mars 2018

Déçu du rayon cycle j'ai déposé un vtt pour un changement de rayon et un réglage du vtt !  
On m'as rappelé pour me dire qu'il fallait changer la jantes arrière, la câblerie, la chaîne, la k7 et les pla... Afficher la suite

## Faites de votre vitrine un support artistique - Par Etam (Instagram)

Un concept original : invitez vos clients à exprimer leurs talents artistiques sur la vitrine de votre magasin. Cet événement créera des relations particulières avec votre marque. Un client heureux est fidèle !



etam • Abonné(e)

etam Vous aussi, faites du bruit 🗣️... Venez écrire sur nos vitrines jusqu'à dimanche ! Et c'est dans tous nos mags en France #EspritMai68 #frenchliberté

Afficher les 39 commentaires

nos\_vies\_de\_chiens @t.coffy tellement cool comme idée !!

clara\_pld @manuvtn 🤔👩‍🎨

etam @hellohope22 @nos\_vies\_de\_chiens Venez vous exprimer sur nos vitrine !!! 🗣️👉 #EspritMai68 🤝

hellohope22 @etam j'y vais dès ce soir 😊

charlottesantana @fabiennesantana

pomdamour.rose Trop bien @joli.nuage

lqstore.com.ua Find something nice in our store ❤️❤️❤️

bethsyfr Super idée !❤️



22 146 vues

18 MAI

Ajouter un commentaire...



# CONCLUSION

# Conclusion :

Nous espérons que cet ebook aura fait naître chez vous l'envie de vous lancer concrètement dans le **marketing relationnel**. La morale que l'on pourrait retenir de ces exemples inspirants et efficaces est qu'il faut, d'une part, **envoyer le bon message à la bonne personne au bon moment** et, d'autre part, **choisir impérativement une solution marketing qui soit multicanale**. Cela optimisera vos chances de faire venir ou revenir vos clients en point de vente. Il vous est désormais possible de créer et de lancer facilement des campagnes pour **attirer du monde en point de vente** et *a fortiori* pour **générer du chiffre d'affaires**.

Il convient juste de respecter trois grandes pratiques de base qui transparaissent dans cet ebook, parmi lesquelles :

- transmettre un message original et audacieux (objet et texte)
- accompagner ce message d'une image explicite et créative
- trouver ou provoquer l'occasion de convier vos clients en magasin

Pour ce faire, vous l'aurez compris, nul besoin de posséder une grosse artillerie technique ou un grand service marketing. **Une solution tout-en-un comme celle proposée par Digitaleo** vous garantit de déployer en toute simplicité vos campagnes de communication et surtout d'être formé, accompagné et sensibilisé à certains préalables, comme par exemple à la notion de délivrabilité de vos campagnes. Le succès de votre enseigne est à portée de clic ! Vous ne pourrez plus dire que vous ne saviez pas...

# Digitaleo, une seule plateforme pour gérer tout votre marketing local

## Marketing Direct



## Presence Management



## Avis Clients



## Réseaux Sociaux



## Campagnes sponsorisées



## Print & Goodies



## Digital Asset Management



+ Une  gence marketing interne

Découvrir

# Digitaleo

Faites le premier pas, contactez-nous 🐤

**02 56 03 67 00**

**[www.digitaleo.fr](http://www.digitaleo.fr)**