

Astuce de MD

acquisition de nouveaux clients



A n'en pas douter, l'acquisition de nouveaux clients fait pour vous aussi partie du quotidien. Et à raison, car elle est vitale pour l'avenir. Voici 10 astuces pour acquérir de nouveaux clients. Profitez-en et faites le plein d'idées en vue de vous procurer de nouvelles adresses.

10 astuces pour l'acquisition de nouveaux clients

1. Utilisez les méthodes du marketing direct en vue d'acquérir de nouveaux clients. Les mailings personnalisés à des adresses tierces ou la publicité non adressée sont deux solutions également valables pour acquérir des adresses de personnes intéressées ou de nouveaux clients.
2. Avant d'acquérir des adresses, demandez-vous quelles informations sont importantes pour les contacts ultérieurs (par ex. les régions des personnes intéressées, les besoins, la branche, la fonction de votre interlocuteur, l'adresse e-mail, le numéro de téléphone); procurez-vous ces données-là ou commandez-les auprès de fournisseurs d'adresses.
3. Lorsque vous avez à faire avec de grandes quantités d'adresses, il est recommandé d'utiliser chaque fois entre 5 000 et 10 000 adresses provenant des nouvelles listes ou des nouvelles sélections. De cette manière, vous aurez une liste ou une sélection à fort potentiel de succès sur laquelle vous baser lors de votre prochaine opération.
4. Notez l'origine de vos adresses et le média dans votre base de données: vous pourrez ainsi utiliser de nouveau ces sources lors de prochaines opérations (codez les éléments-réponse!).
5. Autant que faire se peut, saisissez dans votre base de données toutes les informations utiles et utilisables concernant les personnes intéressées. Lors de vos prochains contacts, il vous sera possible de vous adresser de manière très personnalisée à vos clients potentiels.
6. Sensibilisez continuellement vos collaboratrices et vos collaborateurs sur la nécessité qu'il y a à saisir toutes les nouvelles informations pertinentes dans la base de données.
7. Les participants aux concours ou aux tirages au sort ne s'intéressent souvent pas à l'offre. Les chances d'acquérir de nouveaux clients de cette manière sont maigres. N'utilisez donc que modérément les jeux de gain si vous souhaitez acquérir de nouveaux clients.
8. Concentrez-vous sur les personnes intéressées, par exemple via des offres d'abonnement, des invitations à des expositions, des events clients et produits. Ce sont les personnes les plus susceptibles de devenir vos nouveaux clients.
9. En cas de volumes d'adresses importants, il est tout particulièrement indiqué de traiter systématiquement et de gérer le suivi des adresses via un programme de CRM (Customer Relationship Management) approprié.
10. Assurez un suivi constant de vos données d'adresses, par exemple après l'envoi de mailings ou en faisant faire des mises à jour par des spécialistes d'adresses.

Quelques idées pour vous procurer de nouvelles adresses

- a) Acquisition directe d'adresses
 - Location d'adresses auprès de fournisseurs de données
 - Leasing d'adresses (en vue d'un usage multiple)
 - Achat d'adresses
 - Location d'adresses de listes (les offres intéressantes se trouvent surtout dans le domaine B2C)
 - Echange d'adresses (p.ex. avec des acteurs de marché de branches apparentées)
 - Copie d'adresses tirées des annuaires téléphoniques, des annuaires de branches, etc.

b) Acquisition d'adresses via des mesures de communication

- Publicité non adressée ou partiellement adressée (PromoPost) avec incitation à répondre
- Annexes avec incitation à répondre dans des quotidiens ou des périodiques
- Annexes dans des colis de tiers avec incitation à répondre
- Annexes de produits avec incitation à répondre
- Annonces accompagnées d'une carte-réponse ou d'un coupon à détacher
- Acquisition d'adresse au POS (p. ex. par le biais de concours, de sondages, d'inscriptions dans une liste de mailing, etc.)
- Participation à une exposition (noter les adresses des visiteurs)
- Présence sur Internet avec incitation à réagir ou boutique en ligne
- Présence dans les médias
- Opération Member-get-Member

Pour plus d'informations: www.post.ch/directpoint, rubrique Auxiliaires de travail (Listes de contrôles).

La Poste Suisse
PostMail
Marketing direct
Viktoriastrasse 21
3030 Berne

Téléphone 0848 888 888
E-Mail directpoint@post.ch
Internet www.poste.ch/directpoint