



Prêts pour la relance post-covid-19 ?

Après la crise vos amis et votre famille vous reviendront...
... et vos clients?

Pour une relance stratégique

Bombardés massivement d'offres exceptionnelles, les consommateurs au pouvoir d'achat réduit, seront plus enclins en sortie de crise à considérer les plus pertinentes venant d'organisations avec lesquelles ils sont déjà en relation.

SWAT POST-C-19

Une intervention rapide dédiée à l'identification des 5 offres PERCUTANTES destinées à regagner vos clients.

Vos clients n'ont pas tous le même statut. Parmi eux il y a notamment des plus récents que vous souhaitez fidéliser, des inactifs que vous aimeriez reconquérir. Mais il y a aussi des clients réguliers que vous aimeriez engager, développer, récompenser. Nous identifierons pour vous les produits les plus susceptibles de générer leur prochain achat.

Bénéfices

- Relancer les ventes
- Contrer les offres massives concurrentes
- Miser sur les solides relations établies
- Rapidité de déploiement

Produits

- Identification des 5 offres percutantes
- Segmentation de clients adaptée au parcours client
- Sélection des produits les plus susceptibles de générer un prochain achat
- Accès à tous les ingrédients essentiels à l'élaboration d'une campagne relationnelle intégrée

Pré-requis:	Accès aux données transactionnelles
Délai d'intervention:	2 semaines
Budget:	Forfaitaire
Optionnels:	Déploiement de la campagne relationnelle Analyse de résultats

Contact

Jean-Marc Gravel – Président
jmgravel@intgral.ca
514-237-5307