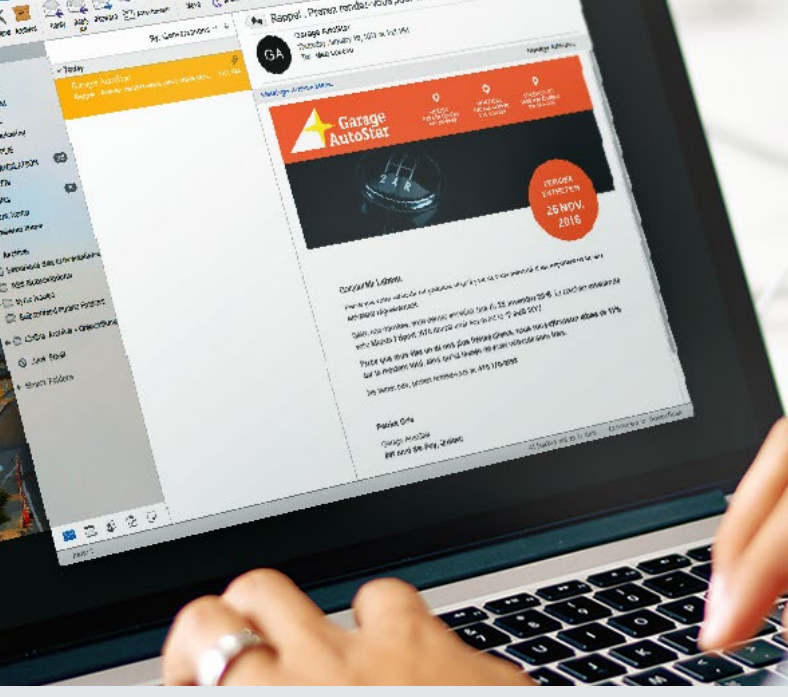


8 FAÇONS

de personnaliser vos campagnes promotionnelles



Saviez-vous que personnaliser vos campagnes promotionnelles suscite davantage l'intérêt de vos destinataires, renforce leur fidélité et permet d'augmenter vos ventes ?*

*Source: Trans Meets Promo... Is It More Than Market Hype? InfoTrends

+24%
de taux de réponse

+18%
de taille de commande moyenne

+23%
de revenu global

+20%
de taux de commande renouvelée

La plupart des entreprises ont déjà bien compris qu'il faut appeler le client par son nom. **Mais ne vous arrêtez pas à cette étape!** Beaucoup d'autres éléments peuvent être facilement personnalisés dans une carte promotionnelle ou un email, afin de susciter plus l'intérêt de vos clients!

Êtes-vous prêt à réaliser des promos qui vous rapporteront gros?

Faites comme ce garagiste qui a personnalisé ces communications promotionnelles pour les inciter à entretenir leur véhicule!



Une **carte promotionnelle** pour Mme Martin qui préfère les communications papier

Garage AutoStar
garageautostar.com

Bonjour Mme Martin,

Parce que votre véhicule est précieux et qu'il y va de votre sécurité, il est important de le faire entretenir régulièrement.

Selon nos données, votre dernier entretien date du **30 novembre 2016**. Le prochain entretien de votre **Toyota Prius C 2015** devrait avoir lieu avant le **15 avril 2017**.

Prenez rendez-vous et bénéficiez en plus d'un lavage de votre véhicule sans frais!

Ne tardez pas, choisissez votre plage horaire en ligne sur garageautostar.com/promolavage ou au **514-655-9899**.

Louise Truc
Garage AutoStar
1845 Rue du Havre, Montréal

Martine Martin

4667 Papineau
Montréal, QC
H1W 2X4

DERNIER ENTRETIEN
30 NOV. 2016

Garage AutoStar

QUÉBEC
899 Blvd Ste-Foy
418-376-9899

MONTRÉAL
1845 Rue du Havre
514-655-9899

SHERBROOKE
1000 Blvd Bourque
819-566-9899

1 IMAGE DE FOND

Apportez de la cohérence visuelle à vos communications.

2 NOM

Appelez vos clients par leur nom, ils apprécieront.

3 TEXTE

Faites varier votre message selon l'historique d'achat, ou toute autre donnée pertinente que vous possédez afin de susciter l'intérêt du destinataire.

4 PROMOTION VARIABLE

Envoyez à vos clients des offres qui leur sont destinées.

5 IMAGE VARIABLE

Permettez au destinataire de se sentir interpellé dès l'ouverture du message.

6 ADRESSE

Facilitez-vous la tâche pour vos documents destinés à l'envoi.

7 ADRESSE URL VARIABLE

Intégrez le lien de la page promouvant la campagne spéciale en cours. Vous allez pouvoir mieux suivre l'impact de vos envois en vérifiant après-coup le nombre de clics.

8 GRAPHIQUE

Appuyez vos campagnes avec tout élément pertinent, tel que des graphiques variables.

Un **email** pour Mr Lebeau qui préfère les communications électroniques

Garage AutoStar

QUÉBEC
899 Blvd Ste-Foy
418-376-9899

MONTRÉAL
1845 Rue du Havre
514-655-9899

SHERBROOKE
1000 Blvd Bourque
819-566-9899

DERNIER ENTRETIEN
25 NOV. 2016

Bonjour Mr Lebeau,

Parce que votre véhicule est précieux et qu'il y va de votre sécurité, il est important de le faire entretenir régulièrement.

Selon nos données, votre dernier entretien date du **25 novembre 2016**. Le prochain entretien de votre **Mazda 3 Sport 2016** devrait avoir lieu avant le **12 avril 2017**.

Parce que vous êtes un de nos plus fidèles clients, nous vous offrons un rabais de 15% sur le montant total, ainsi qu'un lavage de votre véhicule sans frais.

Ne tardez pas, prenez rendez-vous en ligne sur garageautostar.com/promofidèle ou au **418-376-9899**.

Patrick Gris

Garage AutoStar
899 Blvd Ste-Foy, Québec

GARAGEAUTOSTAR.COM

[Contact](#) [RDV Express](#) [Facebook](#)