

## OBJECTIF 3

### FAVORISER L'ACHAT D'IMPULSION

Animer régulièrement des boutiques physiques et virtuelles avec des actions éphémères optimise la conversion. Les visiteurs sont tentés de profiter immédiatement de vos nouvelles offres ou de prix exclusifs pendant une durée limitée.

Par exemple en ligne, les enseignes discounters jouent la montre en proposant des offres limitées dans le temps avec un compte à rebours. Autre exemple, les grands magasins lancent régulièrement des opérations « Coup de Balai » de courte durée. Le sentiment d'urgence fait vendre ! C'est certain.

## OBJECTIF 5

### FAIRE DU CHIFFRE EN PÉRIODE CREUSE

Les périodes creuses sont redoutables.

En fonction de votre secteur d'activité, ces périodes creuses sont variables. Post-soldes, vacances d'été, vacances d'hiver, vous constatez toujours la même chute. C'est à cet instant que l'animation commerciale entre en jeu !

Avec une offre 2 pour 1 ou des ventes confidentielles, vous pouvez dynamiser les ventes et même vous mettre à jour avec votre stock.

## OBJECTIF 7

### ENGAGER VOTRE COMMUNAUTÉ

Vos fans sur les réseaux sociaux de votre boutique seront prêts à « aimer » les publications qui annoncent de bonnes nouvelles, à poser leurs questions en commentaire ou à partager vos bons plans avec leurs amis. Utilisez les différents réseaux sociaux pour « répandre » vos offres.

Les animations commerciales entrent dans cette ère nouvelle où tout évolue constamment. Les consommateurs veulent voir une boutique qui se renouvelle, avec des réductions exclusives, des packagings inédits et une expérience personnalisée.

### A VOUS D'ÊTRE CRÉATIF !

XL Soft a justement développé un module d'animation commerciale pour vous aider à organiser vos opérations commerciales tout au long de l'année. Le module offre un bouquet de règles d'opérations commerciales courantes pour gérer l'activité du point de vente tout au long de l'année. - Source <https://www.xlsoft.fr/animation-commerciale/>



## OBJECTIF 4

### FAVORISER LA FIDÉLISATION CLIENT

Lorsque vous créez régulièrement des animations commerciales, vous incitez vos clients à revenir en boutique.

Ils attendront vos nouvelles offres, vos concours et vos opérations exceptionnelles avec impatience. Ils s'abonneront à votre newsletter, à votre blog, à vos réseaux sociaux... pour suivre vos offres.

## OBJECTIF 6

### LANCER UN NOUVEAU PRODUIT

Assurer la promotion d'un nouveau produit ou d'une nouvelle collection nécessite une stratégie de communication dédiée. En effet, l'objectif est d'informer vos clients et prospects de ces nouveautés pour les encourager à l'acheter.

A nouveau, une animation commerciale vous assure un lancement de produit réussi, grâce à une offre exclusive de lancement pendant une durée limitée.