

# Idées pour relancer les ventes

Identifiez 3 à 5 actions prioritaires

**NE PAS AVOIR L'AIR DESESPÉRÉ**

- Remarketing : faites une offre à vos clients actuels et anciens clients
- Contactez simplement d'ancien client pour leur rappeler que vous êtes là pour eux.
- Faites une offre spéciale, une offre ciblé sur une partie de la clientèle
- Liquidation
- Boost de visibilité
- Rejoindre des nouveaux réseaux, vous faire connaître ailleurs
- Faire une offre de référencement (ex. cadeau si vous me référez un ami)
- Faites découvrir un nouveau produit ou service
- Faites découvrir votre meilleur vendeur sous un nouveau jour (ex. utiliser le dentifrice pour nettoyer plutôt que son usage initial).
- Augmentez vos prix
- Donnez une conférence ou un atelier gratuit
- Mettez sur la saison : qu'est ce qui parle aux clients en ce moment
- Concentrez-vous sur une offre
- Pipeline de vente --> prévoyez! Semez aujourd'hui pour récolter dans quelques semaines.
- Utilisez le facteur urgence (ex. livraison gratuite pendant 24 heures) – attention à utiliser avec parcimonie, sinon vos clients attendront toujours une promotion avant d'acheter.