



# Cinq étapes pour une promotion efficace

## AVANT DE SE LANCER

- Regardez l'**agenda des promos**
- Quel **objectif** souhaitez-vous atteindre avec la promo ?
- Choisissez un **thème**, un sujet pour la promotion
- Quel(s) **canal**(aux) utiliser ?
- Déterminez le **contenu** de chaque publication en fonction du réseau social
- Préparez vos **publications**
- Rappelez-vous : annoncez la promo uniquement **quand elle est en ligne**
- En option** : programmez automatiquement vos publications en avance

### 1<sup>ER</sup> JOUR — La promo est en ligne

- ▶ **Annoncez la promo** et créez l'engouement
- ▶ Vos clients attendaient **la bonne occasion** pour acheter de nouveaux vêtements et accessoires
- ▶ **Faites passer le mot.** Surveillez tous vos canaux de communication et répondez immédiatement à toutes les demandes

### 2<sup>E</sup> JOUR — Soyez créatif

- ▶ Allez-y doucement mais continuez à partager du **contenu pertinent**. Engagez comme d'habitude le dialogue avec votre public
- ▶ **Postez des images** de clients portant vos produits
- ▶ Postez du contenu qui raconte la **genèse de vos créations**
- ▶ Publiez des **témoignages de vos clients**
- ▶ Partagez un article web sur lequel on peut voir la promotion en cours

### 3<sup>E</sup> JOUR — Battez le rappel

- ▶ Il est temps de **rappeler la promo** à vos clients
- ▶ **Partagez du contenu** en lien avec la promo
- ▶ **Mettez en valeur certains produits ou designs**, comme vos meilleures ventes. Si possible, utilisez des modèles de photo

### 4<sup>E</sup> JOUR — Faites monter la pression

- ▶ Commencez à **montrer l'urgence** dans vos textes : « la promo finit bientôt »
- ▶ Partagez de **nouveaux produits ou designs**
- ▶ Partagez des **contenus originaux**, p. ex. des clients portant vos produits ou un article, une vidéo en lien à votre marque
- ▶ Si vous avez des produits imprimés, c'est la dernière chance d'utiliser ce matériel à bon escient. Partagez une **vidéo ou une histoire** d'Instagram pour les montrer

### 5<sup>E</sup> JOUR — Dernière chance

- ▶ **Montrez l'urgence** : « le temps presse ! La promo finit ce soir ! »
- ▶ Soyez **plus réactif et extrêmement attentif** aux réactions de vos clients potentiels
- ▶ **C'est le moment ou jamais pour vos clients** de commander