

RESTER PROCHE DE SES CLIENTS

LE SHOP DE
L'ENTREPRENEUR



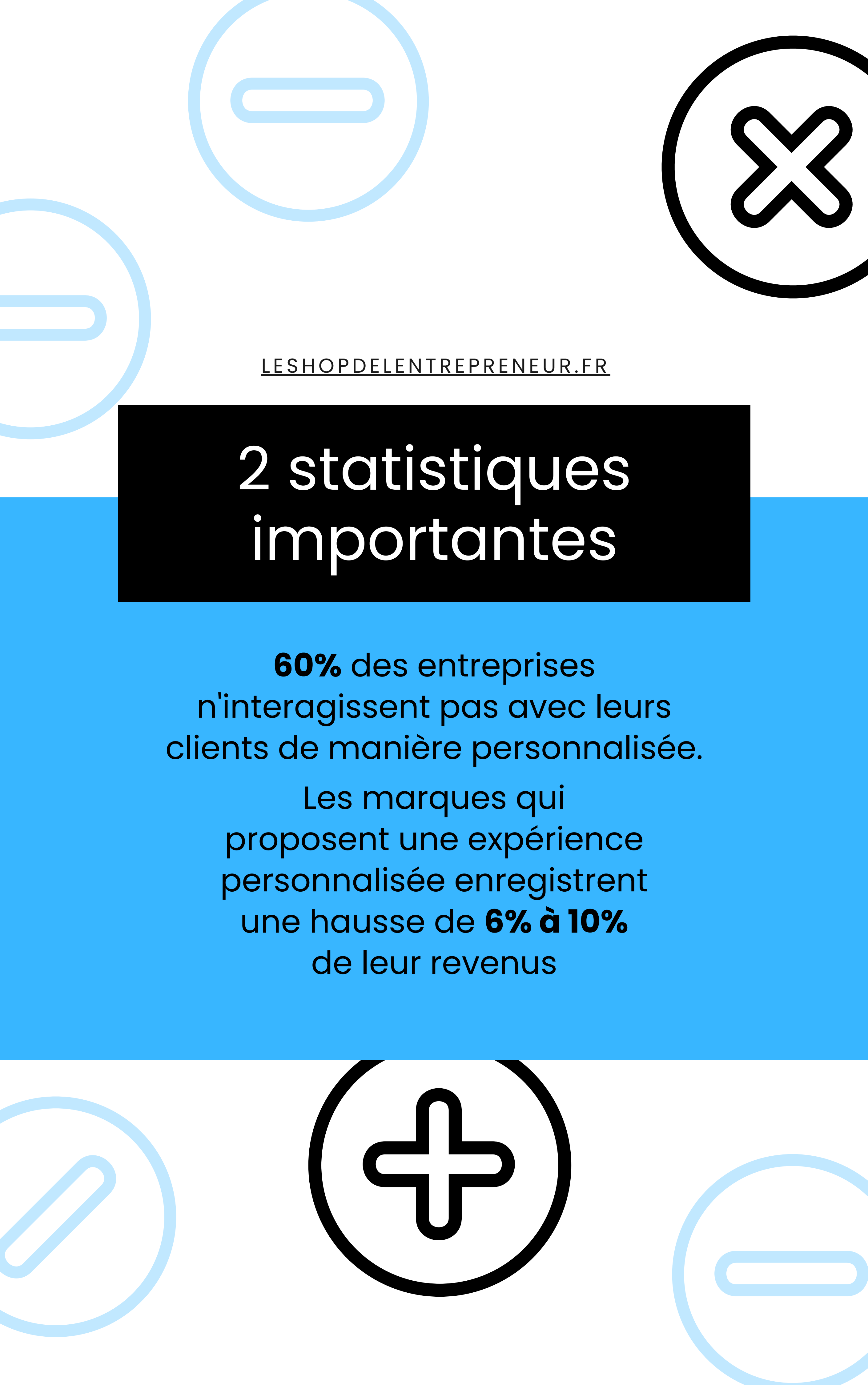
“



La meilleure
des publicités
est un client
satisfait.

Bill Gates

”



LESHOPDELENTREPRENEUR.FR

2 statistiques importantes

60% des entreprises n'interagissent pas avec leurs clients de manière personnalisée.

Les marques qui proposent une expérience personnalisée enregistrent une hausse de **6% à 10%** de leur revenus

EXEMPLES DE SOLUTIONS À APPORTER

Les rassurer par le biais d'une Newsletter, ils pourront savoir que vous êtes toujours actif

Informé en temps réel sur le site web avec un widget bandeau en haut de page

Offrir les frais de port qui pourraient également vous amener de nouveaux clients

Distraire avec des concours, quizz des instants gagnants par le biais de votre site ou réseaux sociaux

Créer du contenu, que ce soit pour les documenter, les soutenir, apporter leur quelque chose

LES CHIFFRES UTILES

Les éléments à améliorer
pour votre communication

56 % des français estiment que les logiciels de communication tels que les chatbots vont leur simplifier la vie.

82 % des clients aimeraient pouvoir utiliser un outil de FAQ pour trouver par eux-mêmes la réponse à leurs problèmes. **90 %** des utilisateurs réguliers sont satisfaits de cet outil.

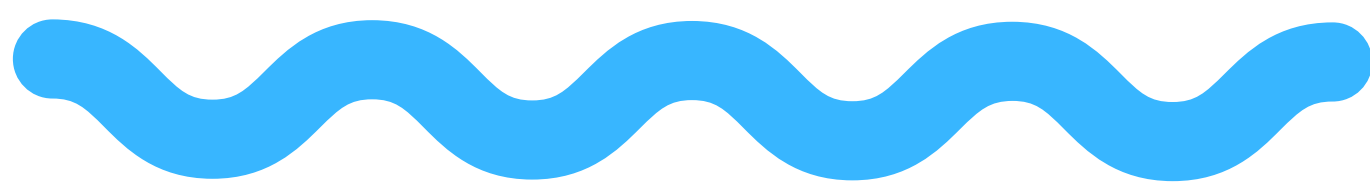
32 % des clients considèrent le téléphone comme un canal frustrant. En effet, **88 %** des clients considèrent que répondre à leur demande d'aide immédiatement, augmente leur fidélité.

66 % des clients sont susceptibles de changer de marque s'ils ont le sentiment d'avoir été traités comme un numéro plutôt qu'en tant qu'individu.

69 % des clients considèrent qu'un service personnalisé a une influence sur leur fidélité.

97 % des consommateurs considèrent la qualité du service client comme un critère important dans le choix d'une marque.

Avoir des clients ce n'est pas tout ! Un élément essentiel dans votre stratégie de communication c'est la **fidélisation** ! Un commerce qui fonctionne est un commerce où les clients reviennent ou vous recommandent !



- ✓ Créer le dialogue avec les clients
- ✓ Générer une base de contacts
- ✓ Consolider sa marque
- ✓ Assurer le service après vente



VOTRE
SITUATION
N'EST PEUT
ÊTRE PAS
PROPICE À
INVESTIR MAIS
SURTOUT À
RESTER
PROCHE DE
SES CLIENTS

Travaillons ensemble afin
d'élaborer vos
problématiques et trouver
une solution à
l'amélioration de votre
activité

CONTACT@COMEINCOM.FR

