

GUIDE D'ACHAT DES SACS PERSONNALISÉS



BtoBAG



INTRODUCTION

« Où acheter mes sacs personnalisés ? Comment ?
Avez-vous des conseils pour l'achat de mes sacs
publicitaires ?

Y-a-t-il des règles à respecter ? Et les erreurs à ne pas
faire ?

Les clients se souviennent-ils de mes sacs ? »

Tous les goûts sont dans la nature. A vous de
trouver ceux de vos clients, à nous de vous y aider.
Il existe d'ailleurs bien plus de sacs personnalisés
que de commerces. On peut même dire :

« Un commerce est unique, ses sacs aussi. »

Une marque n'est donc pas contrainte par un style
ou un format. Le commerçant est face à une offre
pléthorique pour choisir souvent un, deux voire
trois modèles maximum.

Sans entrer dans les détails techniques, nous
développons dans ces pages la méthode des 4C :

Connaître : la marque, les clients, les fournisseurs

Comprendre : les opportunités à saisir

Convaincre : par un message bien mémorisé

Conclure : par le choix d'un fournisseur, le
passage de la commande

Ce guide s'adresse à toutes les entreprises
projetant l'achat de sacs publicitaires et cela quelle
que soit votre activité.

Certaines précisions paraissent élémentaires mais
le bon sens garantit la bonne marche du
processus.

01 CONNAÎTRE

La marque. Elle est la somme d'une multitude d'éléments dans une bonne communication : signature de l'annonceur, logo, sigle, acronyme, couleurs, relief, etc. Une recherche poussée de ses éléments amène souvent une identité distinctive qui balise le territoire de la marque et augmente donc sa visibilité.

« La marque est l'empreinte de l'entreprise sur son marché. »

Les clients : Ils permettent souvent la mise en avant de la règle des « 80/20 ». Quels sont les 20% de mes clients qui réalisent 80% de mon volume d'affaires ? Plus que cela : comment les fidéliser ? Et comment en recruter d'autres ?

Le fournisseur : Au milieu de tant d'acteurs, de sacs, d'options, ... le client peut vite s'y perdre et se sentir dépasser. Il est alors nécessaire d'être clair sur la faisabilité d'une demande et le délai que peut prendre la fabrication (entre 1 et 6 semaines suivant les cas). Ce sont là les deux pièges à éviter.



02 COMPRENDRE

« L'harmonie entre la marque et le contenu garantit une mémorisation et un succès instantanés. »

Une fois les acteurs connus, il faut comprendre ses besoins. La performance d'une entreprise, c'est c'est anticiper le marché. Apporter de la valeur pas seulement par le produit, mais également par la surprise et l'émotion au contact de la marque.

L'émotion crée une pulsion. Liée au produit cela devient une impulsion d'achat. Créer le désir chez le client c'est donc s'assurer une interaction avec celui-ci et provoquer le besoin en lui.

03 CONVAINCRE

Un contenu est fait pour convaincre un client, un acheteur, un fournisseur. Comme tous les autres supports ou actions de streetmarketing, le sac publicitaire est justement destiné aux consommateurs et sert les intérêts de l'annonceur. Dans ce but, les messages sont souvent simples et vont à l'essentiel, permettant un impact optimal.

L'harmonie entre la marque et le contenu garantit une mémorisation et un succès instantanés.



« Faites quelque chose de simple, de mémorable, d'agréable à regarder et d'amusant à lire. »

LÉO BRUNETT

04 CONCLURE

C'est le dernier stade. Il est décisif et demande d'y apporter un soin spécial. La conclusion s'inscrit dans la confiance sur le long terme. Elle nécessite une relation étroite où disponibilité, fiabilité, et méthode sont autant de qualités qui permettent de finaliser un projet sereinement. Ces critères ne sont pas systématiques chez les fournisseurs. En réalité c'est le retour d'expérience qui démontre la crédibilité, les faits. D'où l'importance apportée à la première phase (cf "Connaître ses interlocuteurs").

95% de nos clients sont satisfaits !

“Communication, réactivité, service, qualité, délais, prix... tout est très satisfaisant ! Je recommande.”

Alexandre

“Service client réactif, produits conformes à mes attentes et livrés dans les temps.”

Yolaine



“Une rapidité d'exécution, un produit très satisfaisant, et surtout une excellente communication.”

Nadine

“Je suis client chez BTOBAG depuis 3 années déjà, et je suis très satisfait du service ainsi que de la qualité des sacs! À très bientôt”

Raphael



TOTE BAG PERSONNALISÉ



SAC PAPIER KRAFT



SAC LUXE



SAC CABAS RÉUTILISABLE



BIGBAG



SAC PLASTIQUE

Merci de nous avoir lu !
Retrouvez toute la collection sur notre site internet :
btobag.com



Tel : 09 80 42 10 20
Email : contact@btobag.com
Web : btobag.com

166, Cours du Maréchal Gallieni 33400 TALENCE FRANCE