

WEBINAIRE

**Mes colis me
ramènent des
nouveaux clients !**

En ligne

12/11/ 2024

13h - 14h

Infos & inscriptions:

Les e-shops belges > events





Les e-shops belges - ASBL

- Plateforme 'annuaire' GRATUITE
- Formations et webinaires
- Chèques-cadeaux pour entreprises et particuliers
- Accompagnements personnalisés pour e-shops

=> Mise en avant des e-commerces belges



Infos pratiques **WEBINAIRE**

- Enregistrement et replay disponible sur le site
- Check list et support visuel envoyés par mail
- Formatrice: Théodora GREINDL
- E-commerce, digital marketing, intégration de l'IA

=> stratégies simples et efficaces pour développer son e-commerce



Contexte:

**L'importance d'optimiser
chaque point de contact
avec le client, y compris
la réception de colis**



Objectifs du webinar:

- **Chaque colis peut devenir un outil de fidélisation et de recommandation**
- **Techniques et astuces pour surprendre et ravir les clients à chaque envoi.**



INDEX:

- 1) Le potentiel des colis comme outil marketing
- 2) Personnaliser l'expérience du déballage
- 3) Le colis comme canal d'acquisition de nouveaux clients
- 4) Suivi et fidélisation après la réception du colis



1) Le potentiel des colis comme outil marketing

Expérience client et premier impact:

- Le colis est souvent le premier contact physique entre le client et la marque, un moment où la satisfaction et la surprise peuvent laisser une impression durable. Soigner cet aspect permet de transformer un simple acte logistique en un moment d'émerveillement, renforçant ainsi la fidélité.



1) Le potentiel des colis comme outil marketing

Le marketing par le colis : définitions et enjeux

- Le marketing par le colis consiste à utiliser l'emballage et le contenu du colis pour renforcer la relation client et encourager le bouche-à-oreille. Ce levier est d'autant plus précieux qu'il permet de valoriser chaque expédition en opportunité de communication unique, à faible coût mais à fort impact.



2) Personnaliser l'expérience du déballage

L'emballage comme premier contact:

- Choix de matériaux et esthétique (éco-responsabilité, packaging créatif, branding).
- Inclure des éléments distinctifs qui créent une expérience positive (par exemple : étiquettes personnalisées, couleurs de marque).



2) Personnaliser l'expérience du déballage

Ajout de petites attentions dans chaque colis:

- Exemples concrets : mot personnalisé, échantillon de produit, coupon de réduction pour une prochaine commande
- La surprise comme élément mémorable : introduire des petites attentions inattendues



2) Personnaliser l'expérience du déballage

Encourager le partage sur les réseaux sociaux:

- Ajouter un hashtag spécifique ou un QR code pour inciter le partage d'expérience (exemples de phrases : "Partagez votre colis avec #MaMarqueSurprise !").
- Utiliser les témoignages partagés pour alimenter vos propres réseaux sociaux et remercier les clients (créer un sentiment de communauté et de reconnaissance)



3) Le colis comme canal d'acquisition de nouveaux clients

Proposer des offres de parrainage:

- Mécanisme de parrainage inclus dans le colis (carte avec code de parrainage, réduction pour le filleul et le parrain), devenir ambassadeur de la marque



3) Le colis comme canal d'acquisition de nouveaux clients

Incorporer des invitations à des événements

exclusifs:

- L'invitation à des événements privés ou ventes spéciales renforce le sentiment d'exclusivité et de privilège chez le client. C'est une manière efficace d'inclure le client dans la "famille" de la marque, augmentant ainsi son attachement et son envie de partager cette expérience



3) Le colis comme canal d'acquisition de nouveaux clients

Inclure des brochures ou flyers d'informations :

- Une brochure bien pensée peut présenter des produits complémentaires ou des informations inspirantes sur la marque, ce qui stimule la curiosité du client
- Ces documents sont aussi des rappels visuels à garder sous la main (+ code d'achat), augmentant ainsi les chances de futurs achats.



4) Suivi et fidélisation après la réception du colis

Relancer les clients après la livraison :

- Un email de suivi montre que la marque se soucie de l'opinion du client et souhaite s'assurer de sa satisfaction. Ce contact offre aussi une occasion pour le client d'exprimer ses ressentis, et pour la marque de mieux cerner les attentes
- Proposer une réduction pour un prochain achat



4) Suivi et fidélisation après la réception du colis

Enquête de satisfaction :

- Proposer un lien vers une enquête de satisfaction permet au client de se sentir écouté et valorisé, tout en donnant à la marque des informations précieuses pour améliorer l'expérience. Ce type de suivi, même succinct, peut transformer un client satisfait en ambassadeur



4) Suivi et fidélisation après la réception du colis

Programmes de fidélité :

- Présentation du programme de fidélité si disponible, ou invitation à s'inscrire pour des avantages exclusifs.



Et maintenant?

Check list par mail

Avis Google

Offre d'accompagnements personnalisés

Videos et checklist sur le site

**21/11: Facebook et instagram augmentent les ventes
sur mon eshop**



ACCOMPAGNER NOS BOUTIQUES EN LIGNE BELGES

E-SHOPS COMMUNITY

Vous êtes un entrepreneur belge dans le secteur du e-commerce ? Alors rejoignez notre communauté d'e-shops, qui rassemble les e-shops professionnels autour d'une solide expertise.

*L'enregistrement de votre boutique en ligne ne requiert aucune obligation d'achat ou d'adhésion payante.

[JOIN THE COMMUNITY](#)





- TRAINING
- AUDIT & COACHING
- SERVICES
- VISIBILITY
- EVENTS

TRAINING

- Mon plan d'action 'Mon e-shop' ▶
- Je commence mon blog ▶
- Je crée ma stratégie de contenu ▶
- J'améliore mon expérience client ▶
- Ma newsletter: je m'y mets enfin ! ▶
- J'optimise mon SEO ▶
- Je développe mes réseaux sociaux ▶



AUDIT & COACHING

Audit & Coaching: Mon e-shop ▶

Format de l'accompagnement	1 session de 1h30
Prix	150€ HTVA



OCTOBRE 2024

Jeudi 10 octobre 2024 À partir de 13:00

10/10 - WEBINAIRE :
MON EXPÉRIENCE CLIENT DEVIENT MA MEILLEURE PUBLICITÉ !

[VOIR LA VIDÉO](#)

[VOIR LES SLIDES](#)

[VOIR PLUS](#)

WEBINAIRE

Mon expérience client devient ma meilleure publicité !

En ligne
10/10/ 2024
13h - 14h

Infos & inscriptions:
[Les e-shops belges > events](#)

Logo: BELGISCHE e-shops BELGIË

The poster features a hand holding three blue smiley face cutouts. The background is orange and blue.

Mardi 1 octobre 2024 À partir de 13:00

01/10 - WEBINAIRE :
JE DÉVELOPPE MON PLAN DE COM' GRÂCE À L'IA !

[VOIR LA VIDÉO](#)

[VOIR LES SLIDES](#)

[VOIR PLUS](#)

WEBINAIRE

Je développe mon plan de com' grâce à l'IA !

En ligne
01/10/ 2024
13h - 14h

Infos & inscriptions:
[Les e-shops belges > events](#)

Logo: BELGISCHE e-shops BELGIË

The poster features a hand holding a glowing megaphone icon. The background is orange and dark blue.

WEBINAIRE

**Mes colis me
ramènent des
nouveaux clients !**

En ligne

12/11/ 2024

13h - 14h

Infos & inscriptions:

Les e-shops belges > events

