

POUR ÉCOULER VOS PRODUITS METTEZ
L'ACCENT SUR CES DEUX CATÉGORIES :



SALONS
PROFESSIONNELS



RABAIS ANNONCÉS
DANS LES PUBS



OFFRES POUR ACHATS
MULTIPLES OU EN
MAGASIN



DÉMONSTRATIONS
EN MAGASIN



PROGRAMMES
DE FIDÉLISATION

DÉPENSES DE COMMERCIALISATION

Le montant investi sur les clients

DÉPENSES DE MARKETING

Le montant investi pour cibler les clients



AFFICHES/APPUI LORS
D'ÉVÉNEMENTS
COMMUNAUTAIRES



RELATIONS
PUBLIQUES



SALONS
PROFESSIONNELS



MÉDIAS
SOCIAUX



MÉDIAS
DE MASSE