



La check-list d'un Noël réussi !

1. OBJECTIFS

Définir objectifs principaux : ventes, stock, fidélisation, acquisition
Fixer KPIs quantitatifs (CA, nouveaux clients) et qualitatifs

2. PLANIFICATION

Déterminer la durée de l'opération
Établir un calendrier : préparation, lancement, suivi
Planifier les ciblage et les offres promotionnelles

3. ÉLABORATION DE L'OFFRE

Sélectionner produits/services à promouvoir
Choisir types de promotions : réductions, cadeaux, les bundles
Évaluer la rentabilité des offres

4. CIBLAGE ET SEGMENTATION

Identifier segments de clientèle : nouveaux, existants, spécifiques
Adapter l'offre par segment
Préparer AB test avec population témoin

5. PLAN DE COMMUNICATION

Sélectionner canaux : email, réseaux sociaux, SMS, affichage
Créer supports visuels et messages attractifs
Planifier campagnes : teasing, lancement, relances
Mettre en avant les facilités de paiement
Tester différents messages (AB test)

6. PRÉPARATION LOGISTIQUE

Vérifier et ajuster les stocks
Former les équipes sur l'opération
Préparer PLV et balisage en magasin

7. SUIVI ET ANALYSE

Suivre KPIs en temps réel : ventes, trafic, conversion
Collecter feedback clients
Analyser résultats post-opération et AB tests

8. FIDÉLISATION ET POST-OPÉRATION

Envoyer remerciements aux participants
Proposer offres de fidélisation aux nouveaux clients
Exploiter données pour futures campagnes