

Chapitre 7 – Application 1 – Document 1

Objections de M. Dachez

Vous : « Quels supports utilisez-vous pour communiquer avec vos clients ? Disposez-vous d'un site Internet, de comptes sur les réseaux sociaux ? »

M. Dachez : « Ma fille a construit un site Internet rapidement avec les coordonnées de la boutique, mais Facebook et compagnie, on n'a pas... On diffuse principalement des affiches, et on achète des encadrés publicitaires dans certains magazines de couture, de tricot ou de mode. »

Vous : « Nous pouvons vous accompagner afin de développer votre visibilité digitale et vous permettre d'être présent sur Facebook, Instagram, etc., en mettant en place une stratégie d'inbound marketing. »

M. Dachez : « Vous me proposez donc de mettre le destin de ma communication et de mon marketing dans les mains de Google et de quelques réseaux sociaux ? »

Vous :

À compléter

M. Dachez : « Votre proposition doit être efficace si on vise un public jeune. Mais ce n'est pas notre cas, notre cible n'est clairement pas connectée à Internet, et encore moins sur les réseaux sociaux. »

Vous :

À compléter

M. Dachez : « Nos compétences sont la valeur ajoutée de notre entreprise. Pourquoi les partager avec tout le monde (dont nos concurrents) ? »

Vous :

À compléter

M. Dachez : « En effet, dans ce cas, la stratégie d'*inbound marketing* dont vous parlez peut-être intéressante. Malheureusement je n'ai pas le budget pour me lancer là-dedans. De plus, nous ne pouvons pas nous permettre d'écrire des articles toutes les semaines. Nous sommes une petite entreprise et nous devons produire ! »

Vous :

À compléter