

# 5 FAÇONS PEU COÛTEUSES DE FAIRE LA PROMOTION DE VOTRE ENTREPRISE

Par Jean-Pierre Lauzier – JPL Communications

[www.jeanpierrelauzier.com](http://www.jeanpierrelauzier.com)



Vous n'avez pas besoin de vider votre compte de banque pour faire de la promotion et de la mise en marché pour faire grandir votre entreprise puis d'augmenter vos ventes. Faites vous un plan d'action, déterminez-vous des objectifs à court, moyen et long terme et surtout n'abandonné pas parce que vous n'avez pas les résultats escompté à court terme. Votre **persévérance** dans vos activités marketing va faire une petite différence à court terme mais une très grande à long terme.

Voici **5 façons créatives** qui sont très peu dispendieuses et qui vont vous aider à augmenter vos ventes :

## 1) Écrire des articles

Les journaux et magazines sont toujours à la recherche d'articles intéressants et gratuits.

Vous êtes l'expert dans votre domaine. Par exemple, si vous vendez :

- **Des voitures**, faites un article sur la façon de conduire ou entretenir votre voiture afin d'économiser les frais d'essence et de réparations..
- **De l'assurance**, faites un article sur une histoire exceptionnel d'un de vos clients.
- **Si vous êtes banquier**, faites un article sur comment se préparer pour obtenir un prêt.

C'est vous l'expert dans votre domaine, vous connaissez votre industrie mieux que 90% de vos clients, alors pourquoi ne pas les informer. Vous aurez un impact beaucoup plus puissants que de faire de la publicité. Les gens en général achètent le journal pour les articles et non pour la publicité qui y figure alors votre article aura beaucoup plus d'impact qu'une publicité. Vous devez toujours inclure à la fin de l'article votre nom celui de votre entreprise et votre adresse e-mail afin que les personnes intéressées à vos produits ou services soient capable de vous rejoindre facilement.

## 2) Offrir vos services comme conférencier

Les chambres de commerces, les conventions, les associations de gens d'affaires etc. sont toujours à la recherche d'expert afin d'apporter de la valeur à leurs réunions. Évidemment, ce n'est pas tout le monde qui est à l'aise de faire des présentations devant plusieurs personnes et souvent ça peut s'avérer plus négatif que positif. Prenez des cours de parole en public, vous améliorerez rapidement vos qualités de conférenciers. Un conférencier est un expert dans son domaine et si vous trouvez que vous n'êtes pas assez expert, comment pouvez-vous aider votre client? Augmentez vos connaissances afin d'être le plus connaissant dans votre champs d'activités car votre expertise vaudra plusieurs dollars supplémentaires lorsque vous serez en compétition avec un concurrent qui baisse ses prix.

Référence : Cours de Parole en public, [www.toastmasters.org](http://www.toastmasters.org)

## 3) Demander des références

Les références sont une excellente façon d'augmenter vos ventes et le chiffre d'affaire de votre entreprise. Demander des références à vos clients satisfaits, à vos fournisseurs, à vos amis et à votre famille. C'est beaucoup plus facile d'aller chercher un nouveau client lorsque vous êtes référé plutôt que de faire des appels à froid à des inconnus. Plusieurs vendeurs se sentent gêner de demander des références, mais pourquoi ? Votre client n'est-il pas satisfait d'avoir acheté votre produit/service en plus des bénéfices ou les joies que votre produits/services leur procure, n'est-il pas justifié?

#### 4) Réseautage

Êtes-vous membre d'une association que font partie vos clients? D'activités sociales qui pourraient vous faire rencontrer des clients potentiels? Souvent les gens me disent : « Je suis membre de telle ou telle association et ça me donne rien ». Mais combien de fois avez-vous assisté aux réunions? Espérez-vous que tout le monde se mette amis avec vous lors de la première rencontre? Des relations d'affaires prennent habituellement quelques mois et même quelques années avant de les bâtir. Vous devez être présent régulièrement et même si possible être impliqué dans l'organisation à titre de dirigeant, vous vous ferez connaître beaucoup plus rapidement. L'objectif premier des gens qui font partie d'association est de connaître d'autres personnes.

#### 5) Produire un bulletin électronique

Aimez-vous ce bulletin électronique ? Vous apporte-t-il de nouvelles idées pour votre propre mise en marché ? Combien cela coûte-t-il pour produire ce bulletin et l'envoyer ? Et bien, laissez-moi vous dire que c'est très intéressant comme approche car les commentaires que je reçois sont très positifs et cela me coûte que quelques heures de recherche et de rédaction.

Avec un bulletin électronique le nom de votre entreprise est régulièrement vu par vos clients, fournisseurs, amis et ou vos clients potentiels, ça permet à votre client de vous connaître mieux et en plus ces articles permettent à vos clients d'apprendre ou se remettre en question sur leur façon d'opérer.

Vous savez tous ces trucs de marketing ne coûtent rien ou presque puis pourtant seulement quelques-uns d'entre vous aller mettre de l'avant ces activités. Si vous passer à l'action, si vous faites un plan sur une année et que vous persévérez dans l'une ou l'autre de ces activités, vous aurez des résultats bien haut dessus de l'investissement que vous aurez fait.

Bon succès!!

**Jean-Pierre Lauzier**  
**JPL Communications**  
68 Place Chambord  
Candiac, (Québec)  
J5R 4W8