

Déjeuner-conférence

LE MARKETING EN CONTEXTE DE RÉCESSION



Plan de la présentation

- ▶ **Un mot sur l'économie**
- ▶ **Comportements des consommateurs**
- ▶ **Instruments marketing**
- ▶ **Quelques stratégies en récession**
- ▶ **Questions-discussions**



1 mot sur l'économie

RÉCESSION

Qu'a-t-elle changé dans votre entreprise ?



Déroulement

- ▶ **Un mot sur l'économie**
- ▶ **Comportements des consommateurs**
- ▶ **Instruments marketing**
- ▶ **Quelques stratégies en temps de récession**
- ▶ **Questions-discussions**



Comportement des consommateurs

- ▶ MOINS d'achats, PLUS d'épargne
- ▶ MOINS de gaspillage
- ▶ Cycle de décision PLUS long
- ▶ PLUS de recherche d'information
- ▶ PLUS grande sensibilité aux prix



Déroulement

- ▶ **Un mot sur l'économie**
- ▶ **Comportements des consommateurs**
- ▶ **Instrument marketing**
- ▶ **Quelques stratégies en récession**
- ▶ **Questions-discussions**



Instruments marketing

▶ **Politique de prix**

Maintenir ou baisser les prix, là est la question !

▶ **Service à la clientèle**

Vers un service à la clientèle impeccable



Instruments marketing

▶ **Communication 2.0**

Vers une communication particulière et moins de masse: réseaux sociaux, blogues, publicité cellulaire, wait marketing

▶ **Vendeurs**

Ce sont eux qui concluent une vente. Pas la pub.



Instruments marketing

▶ Innovation

Comment vous redéfinir ?

▶ Intermédiaires

Suivent-ils votre rythme ?



Déroulement

- ▶ **Un mot sur l'économie**
- ▶ **Comportements des consommateurs**
- ▶ **Instruments marketing**
- ▶ **Quelques stratégies en récession**
- ▶ **Questions-discussions**



Quelques stratégies en récession

- ▶ **Investissez en marketing et ventes:** ce sont ces services qui génèrent vos revenus
- ▶ **Favorisez la recherche d'information des clients:** Internet, réseaux sociaux, étiquetage
- ▶ **Consolidez votre réseau de consommateurs actuels :** un nouveau client coûte cher à acquérir



Quelques stratégies en récession

- ▶ **Mettez de l'avant vos produits ayant une forte position (vaches à lait) : ils coûtent moins cher à mettre en marché, dû à leurs positions**
- ▶ **Ne coupez pas les prix: mettez plutôt l'accent sur vos avantages compétitifs**



Conclusion

Questions ?

