



Adie Conseil  
Commercial

## Commercial

### Concevoir votre carte de visite et votre carte de fidélité clients

#### Votre carte de visite

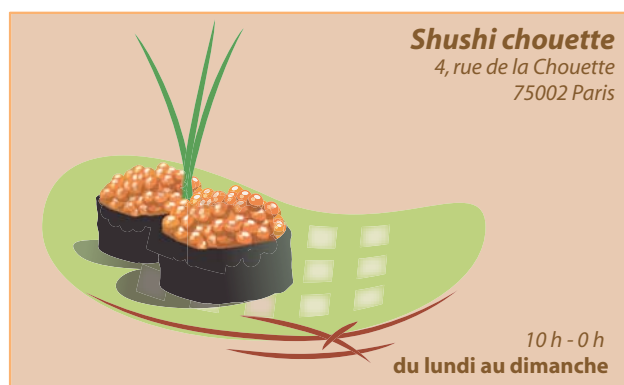
Votre carte de visite doit avant tout permettre au client de facilement avoir vos coordonnées. Elle doit donc être lisible. Pour autant, la fantaisie peut être un atout pour les commerçants. Elle permet alors de véhiculer aussi une image.

Certains éléments doivent obligatoirement figurer sur votre carte de visite :

- Le nom commercial doit être visible et figure généralement en haut de la carte de visite.
- Précisez votre secteur d'activité, les produits que vous vendez. Dans notre exemple, il communique sur la variété de plats, mais il est tout aussi possible de communiquer sur les marques de produits que vous vendez ou sur un slogan.
- Les coordonnées postales et téléphoniques du commerce.

Si votre local n'est pas situé dans un lieu passant et connu, rajoutez une information sur un lieu facilement identifiable ou incrustez un plan. Pour les personnes qui n'ont pas d'emplacement fixe, préciser les jours de présence et lieu de stationnement.

- Enfin, en fonction de votre budget, essayez d'animer votre carte de visite par des utilisations d'image, ou en jouant sur la matière (utilisez d'autres matières que le carton, par exemple, le papier calque), et les formats (possibilité d'utiliser des formats carrés, les bords crantés, à spirale, *etc.*).

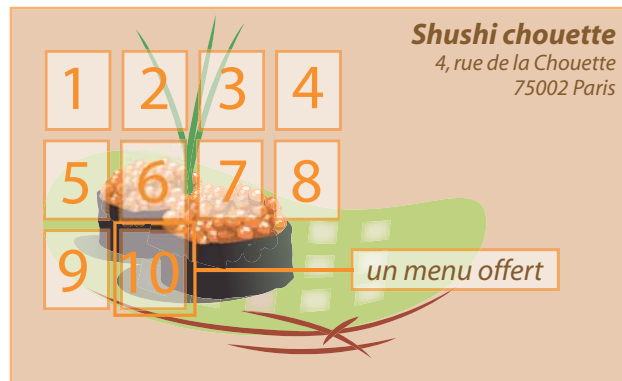


Exemple de carte de visite

### Votre carte de fidélité clients

La carte de fidélité fait partie de la stratégie commerciale. Elle doit être assez incitative pour que le client ait envie de jouer le jeu de la fidélité. Elle va souvent de pair avec la carte de visite.

- La fidélisation par le cadeau nécessite que la personne revienne plusieurs fois. Vous devez donc déterminer une durée raisonnable. Trop court, vous risquez d'offrir un cadeau qui va vous coûter trop cher (en moyenne le cadeau doit représenter entre 5 et 10 % des achats), trop long, le client n'adhérera pas au jeu.
- Une offre facilement calculable pour le client (cadeau, pourcentage...)



Exemple de carte de fidélité