

NOUVEAUX MODES DE CONSOMMATION ET DE FIDELISATION

Contenu pédagogique

la consommation du livre

- Maîtriser les statistiques d'achat de livres
- Définir les typologies de clientèle
- Connaître les nouvelles habitudes
- Comprendre les nouveaux comportements d'achats
- Qui sont les nouveaux lecteurs ?

Mieux connaître sa clientèle par...

- Les données socio-économiques de la zone de chalandise
- L'environnement culturel de la ville, du quartier
- L'étude de la concurrence
- Son parcours d'achat en magasin
- Ses comportements d'achats face à l'offre proposée.

La fidélisation à travers une offre adaptée

- La fidélisation : définition, enjeux, stratégies et nouveaux moyens
- Définir ou redéfinir son projet commercial et ses actions
- Proposer une variété de services pour mieux répondre aux attentes
- Convaincre une nouvelle clientèle
- Faire évoluer ses méthodes de vente

▼ OBJECTIF

Connaître les habitudes de consommation du livre. Comprendre les attentes de ses clients. Savoir fidéliser

▼ PUBLIC CONCERNÉ

Libraires

▼ PRÉ-REQUIS

Avoir une expérience significative en librairie

▼ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

En présentiel : matériel de vidéo-projection et paperboard. En distanciel : visioconférence synchrone et plateforme dédiée à l'enseignement à distance

▼ DURÉE