



Guide : objectifs marketing et communication

www.visites-mysteres.netetudes.com

1 entreprise sur 4 utilise régulièrement les visites mystères pour son suivi qualité !



Communication : analyser les retombées de votre campagne

Souvent, on donne à la communication un objectif de progression de notoriété, d'image ou de préférence auprès d'une audience ciblée. Il faut se poser la question «comment atteindre positivement les clients ?», tout en se demandant aussi comment permettre aux clients d'atteindre l'entreprise. C'est à ces questions que peut répondre une visite-mystère. Analyser votre image, recueillir sur le terrain l'opinion de vos clients et/ou collaborateurs peut vous permettre de définir des axes de communication interne/externe réalistes, fondés sur des problématiques concrètes.

Marketing : test d'efficacité de vos outils

Déterminer des produits, des services qui correspondent aux attentes des consommateurs est un travail d'analyse pointue du marché. Analyser l'efficacité de vos outils marketing permet de réajuster votre campagne et ainsi éviter, une fois la commercialisation effectuée, une perte de la valeur ajoutée de votre produit ou service.

Intentions ne pas juger mais analyser

Les visites-mystères doivent être menées avec précaution. Elles ne servent pas à juger mais à constater des faits dans le but de déterminer des leviers d'actions. C'est pour cela que les visites-mystères doivent être préparées avec l'aide de professionnels. L'écriture d'un scénario par rapport à votre problématique, le recrutement de personnes compétentes ayant le profil dont vous avez besoin sont des prestations réalisées par Netetudes depuis plus de 7ans.

Notre prestation : adaptée à vos besoins

Les visites mystères peuvent être adaptées à toutes vos structures et conçues sur mesure afin de répondre à votre problématique.

Questions / Remarques ...

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Contact

+33 (0)3 20 42 91 42
contact@netetudes.com