

UNE LOI EN OR

RÉSUMÉ

Règle d'or du Marketing : Ne pas avoir peur d'émettre des flux

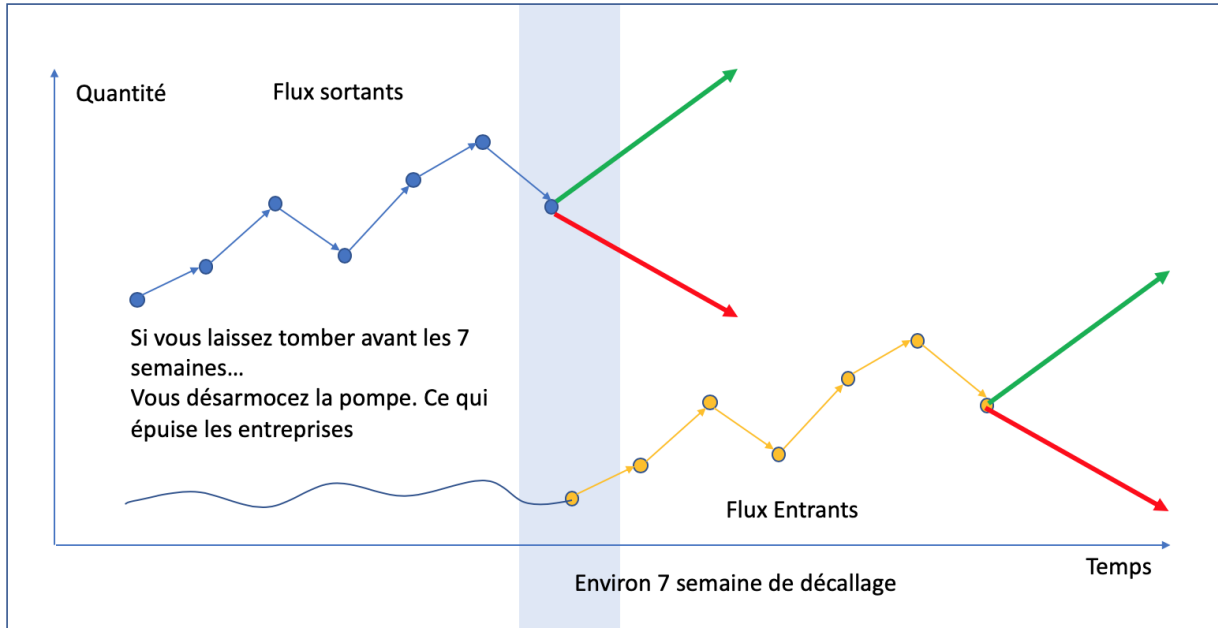
Le secret pour avoir des contacts est d'émettre un maximum de flux d'informations vers vos cibles. Cela répond à une loi qui veut que

Les flux sortants déterminent les flux entrants.

Marc ROUSSEL
Booster Vente System

***La loi :** Les flux entrants dépendent des flux sortants

Et sur le plan des échanges de flux entre l'entreprise et son marché on observe un décalage **d'environ 7 semaines**



Rappeler cette loi de physique appliquée au marketing.

Trop souvent les hommes formés au marketing classique croient la connaître au point de ne pas l'utiliser. Ils la restreignent aux actions promo, pub, e-mailings, mailings... même si tous ces canaux peuvent être mis en scène pour faire jouer cette loi des outflows, c'est la persistance indépendamment des résultats apparents qui fait la différence.

L'erreur majeure

Les raisons les plus souvent invoquées pour arrêter les outflows

1. Ce n'est pas la bonne période
2. Nous n'avons personne pour gérer les retours
3. Cela ne donne pas de résultats où ils sont en baisse
4. On a déjà fait, ça n'a rien donné

C'est pourquoi il faut discuter 107 ans avec eux pour gérer leurs considérations et leurs contre-intentions

En clair

*Si l'on veut des flux entrants,
il faut émettre des flux sortants*

Promouvoir ses produits et services c'est émettre des flux d'informations sur ses cibles, sans discontinuer puis rester à l'écoute et compter les retours d'une sorte ou d'une autre.

Ce ne sont pas forcément les personnes touchées à l'origine qui répondent directement.

Noter également que La quantité PRIME sur la qualité

En d'autres termes si tout le personnel d'un service se mettait à écrire des lettres personnalisées à leurs clients, vous verriez les statistiques de ce service grimper en flèche. C'est aussi simple que cela. Mais en fait trop simple pour nos grands esprits.