

### 1. DISTRIBUTION DU FLYER

- Le mettre à disposition dans le magasin de Mme PAGANINI.
- En mettre à disposition dans les écoles de musique à proximité, sur la région Toulousaine

#### PRECONISATIONS :

Il est important de toujours respecter la charte graphique établie sur ce type de supports (logo, couleurs, typographies ...). Le concept graphique doit rester feutré et prestigieux.



### 2. CREATION D'UN FACEBOOK

- Créer un compte facebook au nom de Brigitte Paganini.
- Rattacher ce compte à une page professionnelle au nom du magasin.

#### PRECONISATIONS :

Il serait intéressant de publier sur la page facebook pro les événements liés au magasin, notamment les concerts à venir, les nouvelles trouvailles et de partager les posts sur le compte Brigitte Paganini pour avoir encore plus de visibilité. Dans l'idéal, il faudrait publier une à 2 fois par semaine sur cette page.



### 3. INSCRIPTION A GOOGLE + ET GOOGLE MY BUSINESS

- Créer un compte chez Google +, publier sur les événements liés au magasin pour favoriser la visibilité et le référencement du site.
- Créer un compte Google My Business au nom du magasin (favorise aussi le référencement du site).
- S'inscrire à Google Analytics (analyser les statistiques du site).
- Faire une campagne de référencement Adwords (payant mais augmente la visibilité du site et la vente de violon).

#### PRECONISATIONS :

Il est nécessaire d'utiliser le maximum d'outils proposés par Google afin d'optimiser le référencement naturel, d'être plus visible sur le web et d'analyser les performances du site.



## 4. ENVOI DE NEWSLETTERS

- Envoyer des Newsletters aux personnes inscrites via le site. Utiliser MailChimp par exemple.

### PRECONISATIONS :

Respecter la charte graphique en vigueur.

Envoyer une Newsletter tous les mois serait l'idéal en mettant en avant les nouveaux violons à la vente, les concerts ou encore les nouveaux violons d'exception.

Attention à la réglementation des newsletters, ne l'envoyer qu'aux personnes y ayant souscrit.

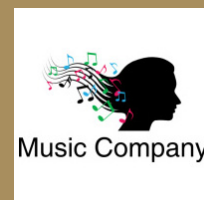


## 5. ETABLIR DES PARTENARIATS

- Réaliser des partenariats avec des écoles de musique sur la région toulousaine, avec des musiciens professionnels ou des fabricants de violons.

### PRECONISATIONS :

Mettre en place des partenariats peut permettre d'augmenter les contacts, faire connaître le magasin à un plus grand nombre de personnes et générer plus de trafic (et potentiellement d'augmenter le chiffre d'affaires).



## 6. COMMUNIQUER VIA LES MEDIAS

- Faire une campagne publicitaire sur une radio toulousaine pour faire connaître le magasin.
- Faire une campagne d'affichage dans les écoles de musique, sur des panneaux publicitaires ou encore dans la presse locale.

### PRECONISATIONS :

Respecter la charte graphique pour les campagnes publicitaires.

Ces campagnes médiatiques peuvent avoir un certain coût, variable selon le canal utilisé mais peuvent être très bénéfiques pour se faire connaître, augmenter les ventes et les commandes de violons d'exception.

