

## Pour vendre, Coca-Cola s'essaye au marketing personnalisé



### Quels sont les avantages du marketing personnalisé ?

On peut distinguer deux types d'avantages :

#### Les avantages au niveau des clients

- La personnalisation de la relation commerciale donne au client le sentiment d'être reconnu en tant qu'individu et de resserrer le lien avec l'entreprise.
- La possibilité d'obtenir un produit sur mesure renforce la satisfaction du client qui doit normalement être plus forte pour un produit sur mesure censé mieux répondre aux besoins.
- La valeur perçue du produit ou service est également supérieure et peut éventuellement permettre à l'entreprise d'augmenter ses marges.
- L'établissement d'une relation d'apprentissage va permettre au client de bénéficier d'une offre de plus en plus adaptée et performante.

#### Avantages pour les entreprises

- Fidélisation du client
- Augmentation du nombre de clients
- Le renforcement de la connaissance du client (échange régulier d'informations entre l'entreprise et ses clients).
- Une réduction des coûts au niveau de la prise de commande et au niveau de la production. Réduction des stocks liée à la fabrication en juste à temps.