

# FICHE ACTION

Saviez-vous que 84% des clients sont prêts à changer de boutique si on ne tient pas compte de leurs préférences ou achat antérieur. Que devez-vous faire ?

## ✓ **Lors du tatouage :**

- ✓ Apprenez-en plus sur votre client, ses goûts, habitudes, projets
- ✓ Impliquez-vous dans cette relation privilégiée avec lui
- ✓ Partagez avec lui votre passion de l'art du tatouage
- ✓ Donnez-lui vos meilleurs conseils de soins pour son nouveau tattoo

## ✓ **Actions à mener avant et après tatouage :**

- ✓ Construisez une base de clients en recueillant leur adresse mail. Même pour un simple curieux. Celui-ci peut devenir un futur client
- ✓ Pour certains clients réticents à « lâcher » leur mail, proposez une remise par tirage au sort (ou un cadeau)
- ✓ Créez une fiche client sur laquelle vous noterez toutes les informations personnelles confiées lors du tatouage

## ✓ **Créer votre propre site web avec newsletter**

- ✓ Sur votre site, vous créez une série de mails vous permettant de garder le contact avec vos clients
- ✓ Par exemple : Merci de m'avoir fait confiance pour votre tattoo, Mes recommandation pour une bonne guérison de votre tattoo, Suivez-moi sur Facebook et Instagram, Petit sondage : que doit-on améliorer ? etc.
- ✓ Avec un autorépondeur, tous ces messages sont personnalisés (avec le prénom du client au minimum)
- ✓ Vous devez absolument définir une stratégie éditoriale de contenu
- ✓ Vous pouvez ainsi automatiser votre business au maximum

Vous comprenez maintenant l'utilité d'une newsletter ainsi que la possibilité de communiquer en automatique avec vos clients de façon à alléger votre quotidien.