

AG300



LA CLE DE LA COMMUNICATION !

- **Symbolique**
- **Gratifiant**
- **Exclusif**

EXCELLENT POUR

*Agences immobilières
Hôtels
Résidences hôtelières et centres de vacances
Clubs (discothèques, bowlings...)
Restaurants
Associations
Communiquer un code d'accès ou mot « clé »
Dépannages Serrureries*

SLOGANS

*...vous remet la clé !
La clé de...
La solution... Votre solution... Solutions ...
Ouverture le...
Inauguration...
Comme chez vous...
Portes ouvertes...*

CAS D'ESPECES

Client : *Restaurant*
Objectif : *fidéliser la clientèle locale*
Stratégie : *Une des meilleures tables d'une grande ville italienne a décidé de distribuer le porte-clé CLE à chaque client de la région afin d'accroître les chances de le voir revenir plus souvent...
La clé du restaurant: tout un symbole ...Mais c'est surtout la notion de « privilège » qui a été mise en avant avec 10% de remise sur tout repas consommé tout au long de l'année par le propriétaire de la clé et tous ses invités ! Et ça marche...Dès les premiers jours le nombre de couverts a connu une très nette augmentation...*

Client : *Cours de langues*
Objectif : *Sensibiliser la direction des entreprises clientes.*
Stratégie : *En distribuant 5 000 porte-clés CLE , une importante école de langues a souhaité capter l'attention sur l'importance de mieux former les employés tournés vers l'import/export... « La clé de votre communication » est le slogan choisi pour provoquer le sourire et la réaction voulue de pousser à l'inscription un nombre plus important de cadres. Résultat : 25% de croissance du nombre d'inscriptions dans les 3 mois qui ont suivi la campagne !*

Client : *Dépannage serrurerie*
Objectif : *Faire passer la « douloureuse »*
Stratégie : *Qui n'a pas vécu le stress du dépannage en serrurerie ? Et ce qui fatalement suit...Une belle facture, bien salée !
Un serrurier dépanneur du nord de la France a eu l'idée de recourir à un petit cadeau et transformer un moment difficile en quelque chose d'un peu plus humain et agréable : Il a décidé d'offrir lors de chaque dépannage son symbole : La clé ! Dans un très joli coffret cadeau en exhortant le client d'utiliser le porte-clé afin de ne plus perdre son trousseau ! Le logo « La clé rapide » et le téléphone bien en évidence gravé au laser.*

Client : *Une banque de crédit coopératif*
Objectif : *Attirer plus d'employés sur son site à usage interne.*
Stratégie : *Le mot « clé » a été gravé sur un AG300 et distribué en interne à chaque employé pouvant désormais consulter toutes les rubriques du site mis à leur disposition par la banque. Très flattés d'avoir reçu un véritable « petit bijou chromé », les cadres de la banque ont tous admis l'importance du contenu du site...*

Client : *Agence immobilière*
Objectif : *Opération « prix serrés » !*
Stratégie : *Sur une période de 4 semaines une belle agence immobilière belge a décidé de communiquer sur la disponibilité d'appartements particulièrement attractifs... Un porte clé CLE a été offert à chaque client potentiel notamment au départ de stands situés à l'intérieur de 3 centres commerciaux. Le slogan sur l'AG300 : « Prix serrés ! » au laser sur une face et les coordonnées de l'agence en*