

AM300



## MULTIFONCTION 4 en 1

- **Porte clé**
- **Etiquette à bagages**
- **Boussole**
- **Thermomètre**

### EXCELLENT POUR

*Tour opérateurs...  
Hôtels, clubs de vacances, croisières  
Magasins de sport  
Journaux quotidiens*

*Agences de voyage  
Villes, communes, régions...  
Transporteurs*

### SLOGANS

*Cap au sud !  
Prenez la bonne direction... !  
Ne perdez pas le nord... !  
Venez prendre la température...*

*Cap sur... !  
Nous trouver c'est facile... !  
L'été sera chaud...*

## CAS D'ESPECES

**Client :** *Ouest France, l'Est Républicain, la Voix du Nord*  
**Objectif :** *Fidéliser sa clientèle.*  
**Stratégie :** *Peut on trouver meilleur objet qu'un 4 en 1 qui plus est muni d'une boussole pour symboliser l'action d'un quotidien : « que les nouvelles soient internationales, nationales ou locales, voici l'info à 360° ! » et le logo du journal !*

**Client :** *Agence de voyages*  
**Objectif :** *Surprendre les clients par une note « perso » !*  
**Stratégie :** *À la remise des billets, dans une pochette de bon voyage, une importante agence parisienne, insère systématiquement un AM300 à ses couleurs pour chaque client. La boussole et le thermomètre constituent « deux » clin d'oeils sympathiques et... surprise: la responsable clients a pris le soin d'écrire à la main le prénom et nom de chaque voyageur sur l'insert étiquette de voyage !*

**Client :** *Club de vacances sicilien*  
**Objectif :** *Prédisposer les clients favorablement*  
**Stratégie :** *Un club de vacances italien envoie à tous les clients, une semaine avant leur venue, un AM300 personnalisé nominativement avec le logo du club et le slogan « cap au sud ! ».*  
*Une façon agréable de faire monter l'envie des clients de rejoindre les températures agréables de la Sicile !*