

MM20



Dites-le avec des fleurs !

- **STYLO TWIST RETRACTABLE**
- **EFFET SURPRISE : APPARITION D'UNE ROSE**
- **OBJET « CLIN D'ŒIL »**
- **SOURIRE GARANTI**
- **POT DE PRESENTATION GRATUIT !**

EXCELLENT POUR

*Commerçants en général(servez vous)
Beauté, bien-être, cosmétique
Associations de commerçants
Fleuristes et pépinières
Banques et caisses d'épargne
Sponsors fête des mères
Fitness, aérobic etc...
Hotels, campings et clubs de vacances*

SLOGANS

*Une petite fleur de la part de... !
Vous savez quoi... ...vous fait une fleur !
Pour voir « fleurir » une bonne relation !
Rejoignez... Une activité florissante !
Cette rose vous est offerte à l'occasion de... !
... et repartez épanouis(comme une fleur) !
Profitez des meilleurs placements du moment...!
L'important c'est la Rose...
www.quelquechose.com un site qui « bourgeonne » !
Bonne fête maman ! + logo de l'annonceur
Le printemps...*

CAS D'ESPECES

- Client :** Fleuriste
Objectif : Fidéliser sa clientèle.
Stratégie : Stratégie : Sur le comptoir d'un fleuriste du sud ouest de la France apparaît bien en vue un pot à crayons en guise de vase sur lequel est inscrit « servez vous ».
A l'intérieur du pot figure un « bouquet » de STYLOS FLEUR MM20 revêtus du slogan « dites le avec des fleurs », le nome du fleuriste et ses coordonnées téléphoniques et e-mail.
D'une manière générale la présence sur le comptoir aide le commerçant à se rappeler de distribuer le cadeau.
Le MM20 est toujours bien perçu et provoque le sourire ainsi que l'envie de revenir...
- Client :** Pépinières
Objectif : Attirer l'attention sur une nouvelle variété de roses naines.
Stratégie : « La nouvelle rose est là » Plus les coordonnées de la pépinière bien en vue sur le MM20...Ont permis de rappeler à chaque client l'existence de la nouvelle variété de rose...
Le stock est parti en une semaine...
- Client :** Fitness
Objectif : Instaurer une bonne ambiance
Stratégie : le logo de l'établissement et le slogan « frais comme une fleur » ont été imprimés sur 3000 MM20 et distribués par les animateurs et animatrices du club belge en guise de récompense vers la fin des entraînements...
L'impact n'a pas manqué de se produire et les membres repartaient tous le sourire au lèvres prêts à convaincre leurs amis de rejoindre le club...
- Client :** Caisse d'épargne
Objectif : Placer le plus de comptes possible
Stratégie : Lors d'une campagne régionale en Italie, une des principales banques de crédit coopératif a choisi le STYLO FLEUR MM20 pour pousser ses chargés de clientèle à ouvrir le plus possible de comptes d'épargne personnalisés.
Le symbole du compte qui « fleurit » a beaucoup aidé dans leur démarche.
Sur 20 000 MM20 distribués plus de 900 comptes ont été ouverts en un mois.
- Client :** INTERFLORA
Objectif : Développer l'achat par Internet
Stratégie : Chaque magasin listé faisant partie du réseau s'est vu attribuer 1 000 STYLOS FLEUR MM20 « passez votre commande sur notre site »
Le site et le nom de chaque magasin.