

# Aventures Corporatives



plus de 15 ans  
d'expérience en  
communication  
par l'action

--

des spécialistes qui  
développent des  
formations ou  
activités de  
communication  
sur mesure

--

des réunions  
dynamiques

--

des formations  
marquantes

--

des lancements de  
produits interactifs

--

du team building  
professionnel

## Et si on parlait de VOUS ?

### Le marketing expérientiel, un outil sans égal

Nous avons tous eu une expérience avec un produit qui nous a fait courir à toutes jambes (ou à tous doigts sur notre clavier !) vers famille et amis avec qui nous voulions partager notre aventure au plus tôt. Que ce soit le dernier gadget électronique, un nouvel article de sport, même une récente trouvaille comme un resto ou une compagnie qui offre *enfin* le service tant recherché. Du plus petit bidule au plus grand des appareils, le souvenir qui en est resté est non seulement gravé dans notre mémoire, mais aussi au plus profond de nous-mêmes – dans notre mémoire sensorielle et affective. Un lien s'est créé entre nous et l'objet de notre engouement.

Le *marketing expérientiel* vise précisément à créer ce type d'expérience chez les clients. Pour qu'un produit ou un service ait du succès, il est crucial que le tout premier contact que le client a avec celui-ci soit positif et plaisant. Bien plus puissant que le simple bouche à oreille, une stratégie marketing fondée sur l'expérience vient chercher le client dans son plus fort intérieur, le fait participer, implique ses différents sens qui sont tout autant de portes d'entrée dans sa mémoire... et celui-ci parlera ensuite de cette expérience. Il parlera... de vous !

Corpo-Aventure sait appliquer cette dernière avancée au contexte particulier de chaque entreprise, et ce de façon originale et inoubliable. Par exemple, notre expertise nous amène à développer des activités VIP surprenantes durant lesquelles vos clients pourront expérimenter vos produits, vivre une expérience mémorable en votre compagnie et surtout, qui vous permettra

de créer des liens solides avec vos clients potentiels ou actuels.

Aussi, nos *Démo-Tours* sont un autre de nos outils qui se démarque par le dynamisme, la convivialité et le plaisir qui y sont associés mais surtout, et de très loin surtout!, par le niveau de rétention du message qui en ressort. Dans ces *Démo-Tours*, on délaisse les démonstrations de produit pour y substituer une expérimentation réelle de celui-ci. Les clients sont appelés à participer activement plutôt que d'être des récepteurs passifs. Le résultat est que le message qu'on tente de véhiculer est retenu à 90% et le taux de conversion d'un client potentiel en un acheteur réel est accru de façon significative – un net avantage pour toute entreprise !

« *La séduction du client est d'autant plus grande, grâce au lien affectif qui s'est créé entre lui et le produit.* »

Le *marketing expérientiel* est le principe de base derrière nos interventions, parce que nous croyons, ou plutôt nous savons que rien n'équivaut à une expérience personnalisée du produit pour le client. On peut décrire un vin avec tous les qualificatifs du monde, rien n'aura jamais l'impact d'une gorgée de celui-ci dans la bouche de notre interlocuteur... et quand ce sera son tour ensuite à partager son expérience avec d'autres, il aura bien plus que tous les qualificatifs du monde: il aura... l'expérience !

PARCE QUE L'ON  
RETIENT :

10% de ce que l'on lit  
20% de ce que l'on entend  
30% de ce que l'on voit  
**90% de ce que  
l'on fait**



1-866-461-8326

team@corporate-adventure.com

www.corporate-adventure.com