

# FIDELISER



1<sup>re</sup> de couverture



Pages intérieures



Découvrez comment **Coca-Cola** a développé les quantités achetées et fait découvrir ses marques sur ses clients fidèles

## OBJECTIFS :

- Augmenter les quantités achetées et nombre d'acheteurs des consommateurs de Coca-Cola
- Faire découvrir les 6 autres marques Coca Cola France (Fanta, Fuze tea, Tropic.....)

## CIBLE :

Coca Cola European Partner dispose d'une plateforme promotionnelle et relationnelle « Instant Plaisir » .

## DISPOSITIF :

LIVRETS de 12 PAGES comprenant brand content et 20 coupons de réductions .

Distribution en courrier adressé sur la base de données Instant Plaisir .

## RESULTATS :

Résultats positifs sur la conversion en actes de ventes