



SAD
MARKETING

LES NOUVELLES ETUDES CONSOMMATEURS **HYPER** **CIBLEES**

Frédéric BONTE
F.Bonte@sad-marketing.com

LILLE +33/(0)3 20 815 820

PARIS +33 /(0)1 44 85 01 86

DUBAÏ :+971 4 408 49 64

Les nouvelles études consommateurs du monde d'après

Nous vivons une époque inouïe où l'incertitude prédomine. Le comportement du consommateur est bouleversé et n'est pas impacté de la même manière selon les régions.

#COVID19

Notre certitude: les acteurs qui tireront le mieux leur épingle du jeu seront ceux qui mettront en place un pilotage agile, local et ciblé.

#HYPERCIBLAGE

Pour vous aider à prendre les bonnes décisions, nous vous proposons

« LES NOUVELLES ÉTUDES CONSOMMATEURS »

Elles sont online bien sûr!

#RESEAUXSOCIAUX

HYPER CIBLEE

Nous interrogeons sur vos zones de chalandises les clients / non clients, profil sociodémo de votre choix



HYPER RAPIDE

Nos études flash sont livrées sous 72h



HYPER FIABLE

Nous mettons en place des quotas, nos équipes quanti expertes bâtissent pour vous les questionnaires adaptés.



HYPER ECONOMIQUE

Pas de frais de terrain, pas d'incentives. Nos études sont tarifées au plus juste.



ETUDE FLASH

Etes-vous sûr que les actions que vous avez ou que vous allez mettre en place sont les bonnes?

Vos clients se sentent-t-ils en sécurité?

Sont-ils prêts à revenir ? +NPS

Vos 3 questions essentielles

200 répondants hyper ciblés garantis sur vos zones de chalandise
1 200€ HT tout inclus

Des résultats sous 72 heures.

AVOIR LES INFORMATIONS CLÉS POUR UN PILOTAGE AGILE

Ces études permettent aussi de mesurer :

la « nouvelle » zone de chalandise du centre commercial, et ses ratios clés, les enseignes « moteurs » de venue, les enseignes effectivement fréquentées,

Taux de clients déjà revenus ou non dans le centre ? Qui est déjà revenu ?

Qui n'est pas revenu ?

Détails par profil, par lieu d'habitation, ...

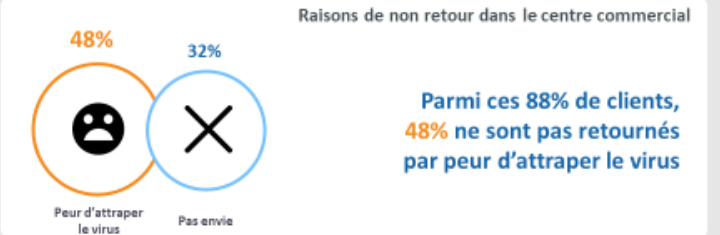
La souplesse du process permet aussi de réaliser également des mesures barométriques, des études simultanées dans plusieurs centres (benchmark)... A votre disposition pour répondre à vos questions !

#Déconfinement #Étude
#Fréquentation XXXX

SAD
MARKETING

Retour pour des achats shopping au C.C. XXXX

88% des clients XXXX ne
sont pas encore revenus

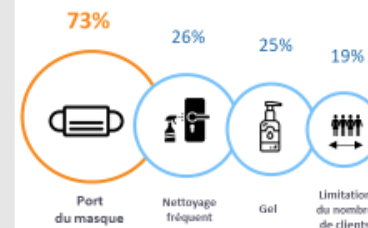


Sentiment de sécurité à l'intérieur du centre commercial

44% des clients étant
retournés à XXXX se
sentent tout à fait
en sécurité



Pour faire du shopping dans le centre commercial XXXX, les prérequis exprimés par les clients sont :



Le port du masque est
plébiscité par 73% des
répondants

Étude réalisée en mai 2020 par SAD Marketing via les réseaux sociaux
200 individus interrogés - 77% de femmes - 42 ans d'âge moyen



*Let's make
positive
business*

www.sad-marketing.com

LILLE
23, rue de la performance
59 650 Villeneuve-d'Ascq

PARIS
18, rue Gerando
75 009 Paris

DUBAI
Parkside Retail Level Cluster R
Jumeirah Lakes Towers Dubai – U.A.E