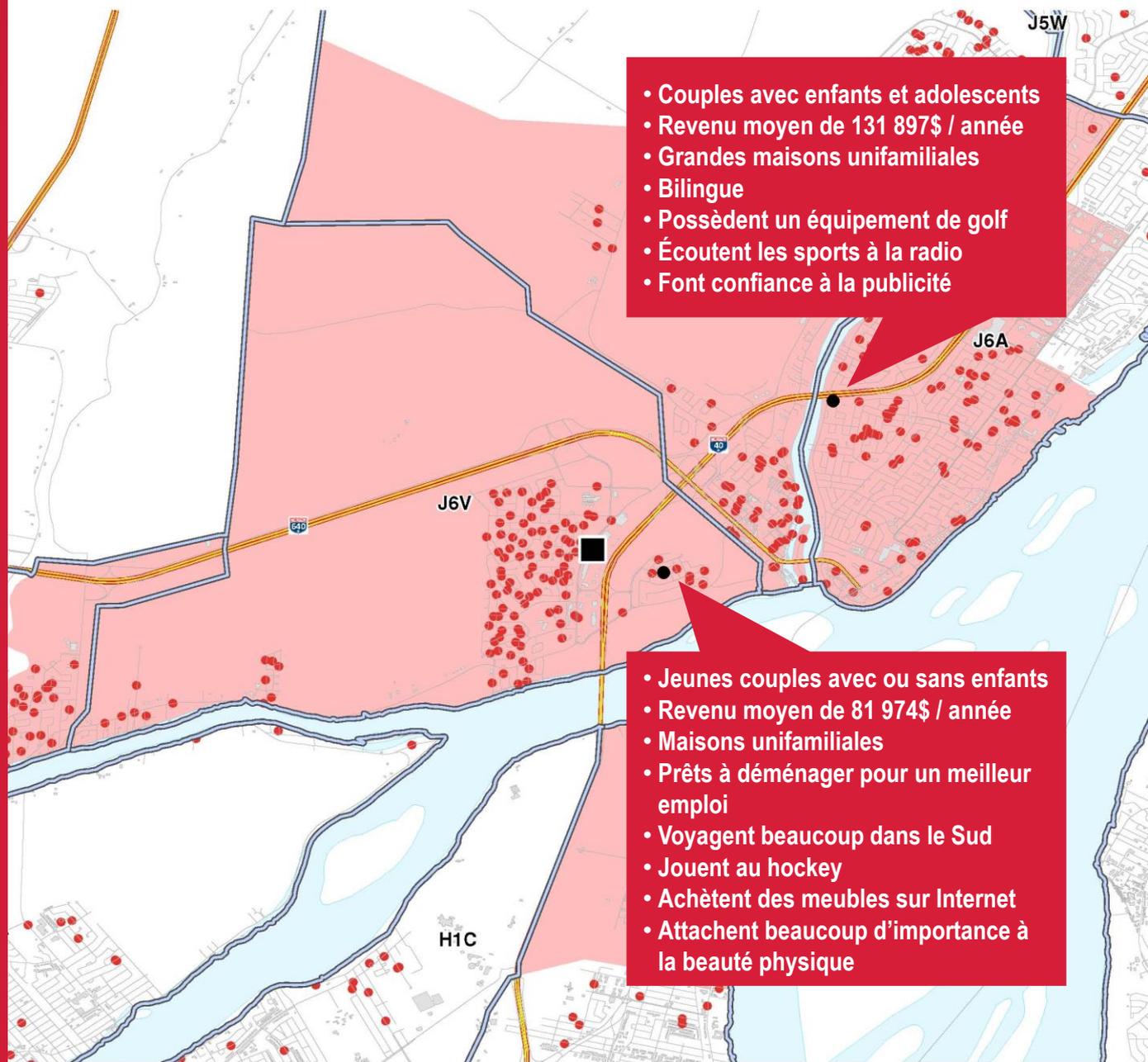


# PROFIL DE CLIENTÈLE



Permet de connaître sa clientèle actuelle pour mieux cibler ses actions marketing.

# PROFIL DE CLIENTÈLE

---

CETTE ANALYSE PERMET D'ÉTABLIR UN PORTRAIT EXHAUSTIF DE LA CLIENTÈLE À PARTIR DE VOS DONNÉES OU DU MARCHÉ

À **partir des codes postaux de clients** (collectés à la caisse, par carte de crédit ou de fidélisation, etc.) le profil contient les statistiques pertinentes ayant trait à :

Ses caractéristiques sociodémographiques (analyse de base) / Ses habitudes de consommation / Ses styles de vie / Son profil médias / Sa segmentation

---

**Définir les caractéristiques de sa clientèle** permet :

- Meilleur ciblage: économie pour les rejoindre
- Rechercher ce même profil à proximité: agrandir son marché ou en développer de nouveaux
- Connaître le profil médias; mieux les approcher
- De la segmenter