Résister à la concurrence grâce à l'Inbound Marketing, l'exemple de la librairie Mollat

publié le 11/10/2015

Descriptif :

Un article sur le site Markentive

Face à l'arrivée d'Internet et de grands groupes internationaux, certaines PME se sont senties menacées et beaucoup n'ont pas su faire face à cette nouvelle concurrence. Pourtant, si la toile a effectivement pris quelques parts de marché aux commerces, elle regorge d'opportunités pour dynamiser sa communication, élargir son marché et se démarquer des concurrents.

Prenons aujourd'hui l'exemple de la Librairie Mollat qui aurait pu subir la vague Amazon, mais qui a su utiliser les outils digitaux à son avantage, pour continuer à vivre et même augmenter son chiffre d'affaires.

Voici les 3 grandes méthodes Inbound Marketing utilisées par la librairie pour propulser sa notoriété et ses ventes.

Librairie Mollat à Bordeaux : bel exemple d'adaptation marketing

Académie de Poitiers
Avertissement : ce document est la reprise au format pdf d'un article proposé sur l'espace pédagogique de l'académie de Poitiers.
Il ne peut en aucun cas être proposé au téléchargement ou à la consultation depuis un autre site.