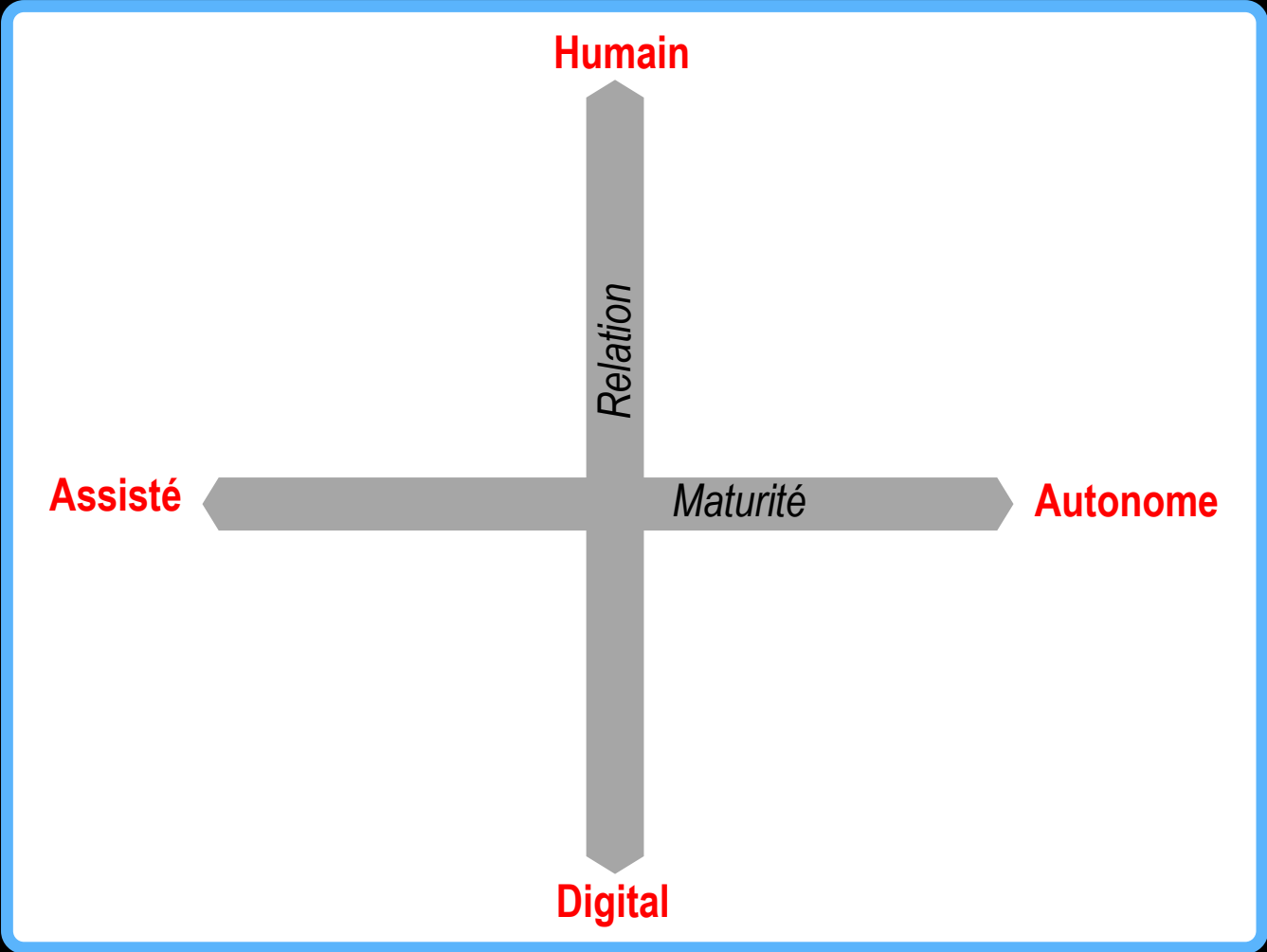




■ Traduit vos ambitions en résultats

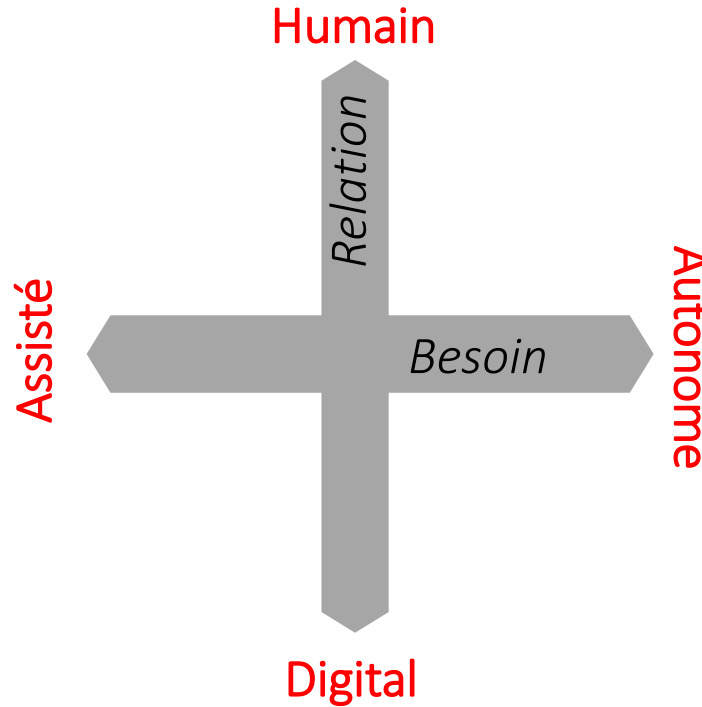
# *Les comportements d'Achat*

Les  
comportements  
d'achat



Acheteur privilégiant la relation humaine, le face à face.  
A la recherche d'une relation de confiance.

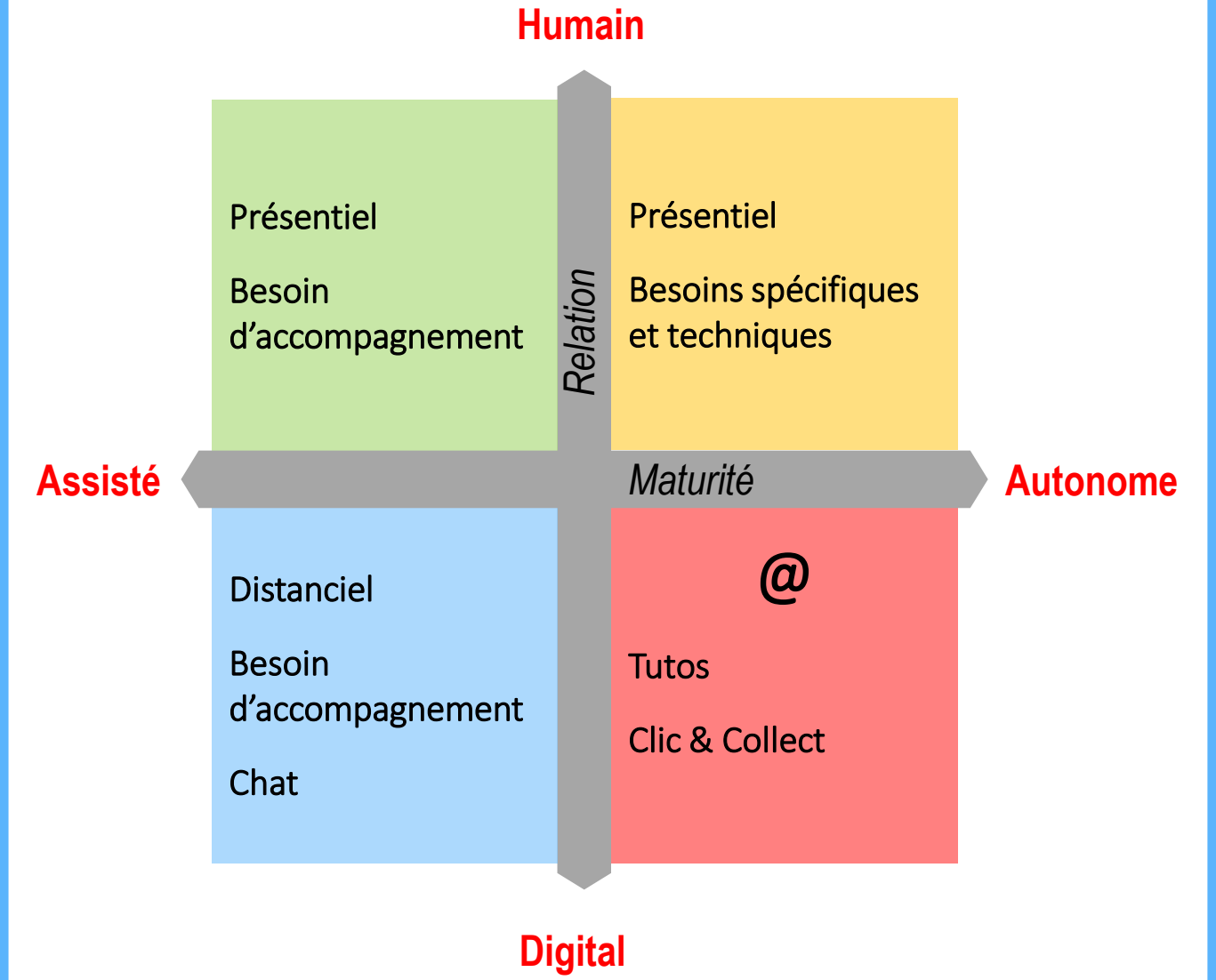
Acheteur ayant besoin  
d'accompagnement, de conseils et  
d'échanges dans le cadre de son  
processus d'achat.



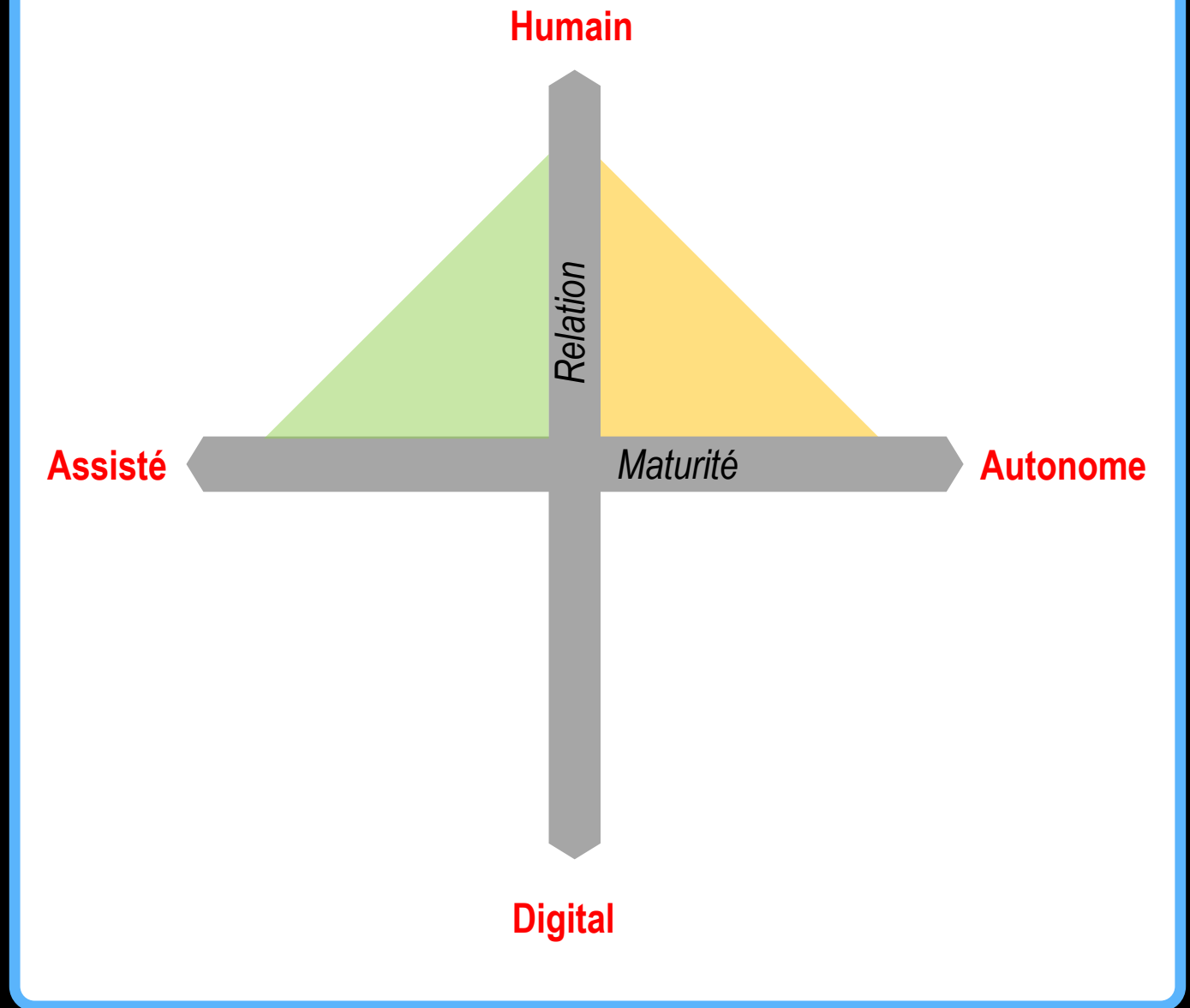
Prend en mains son processus d'achat.  
Sait où et comment collecter les  
informations.  
Fait preuve de maturité (parfois juste  
apparente).  
A la recherche d'une expertise  
technique.

Acheteur privilégiant la relation digitale: réseaux sociaux, e-mail, chat, tutos ...

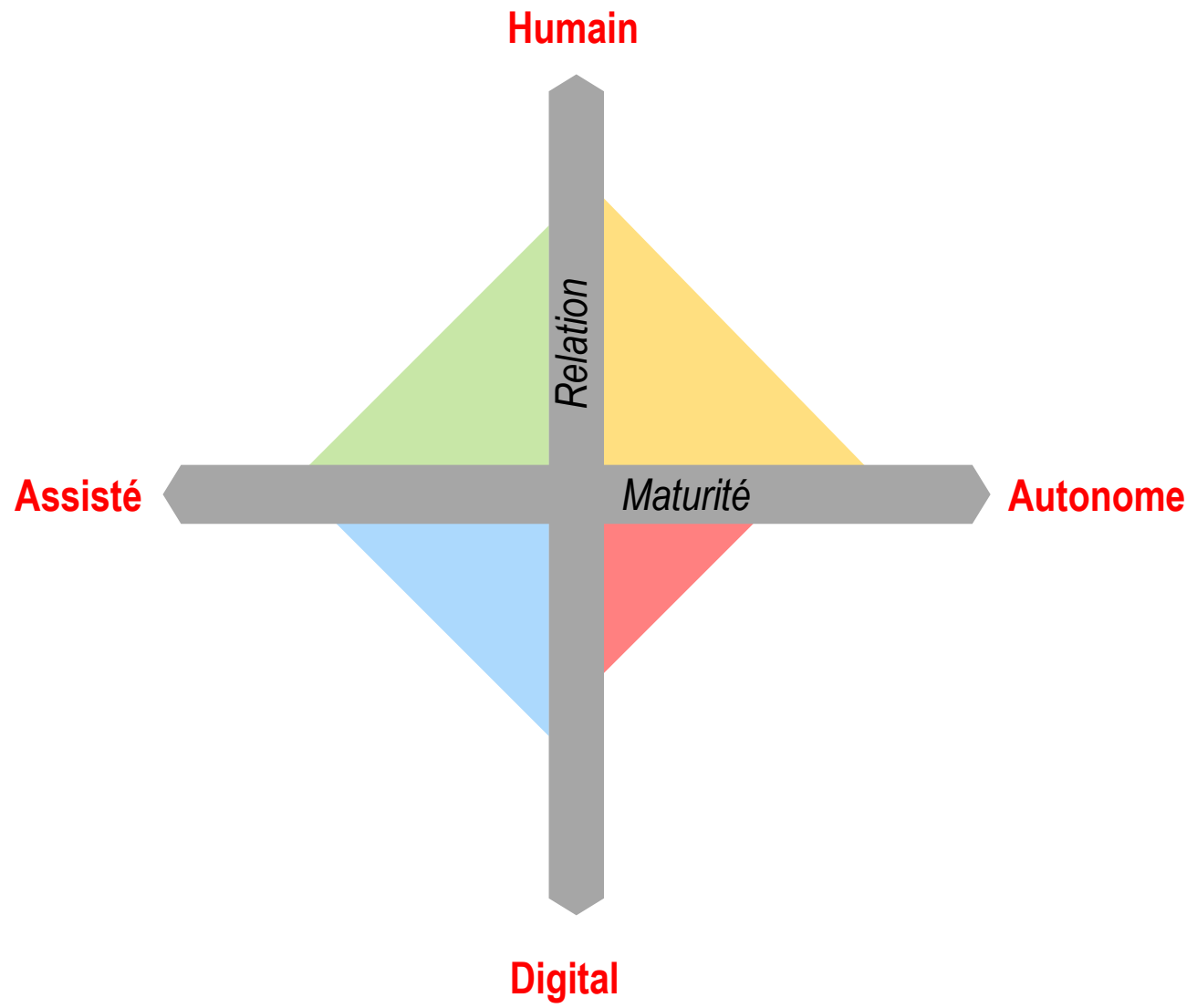
# Comportements d'achat



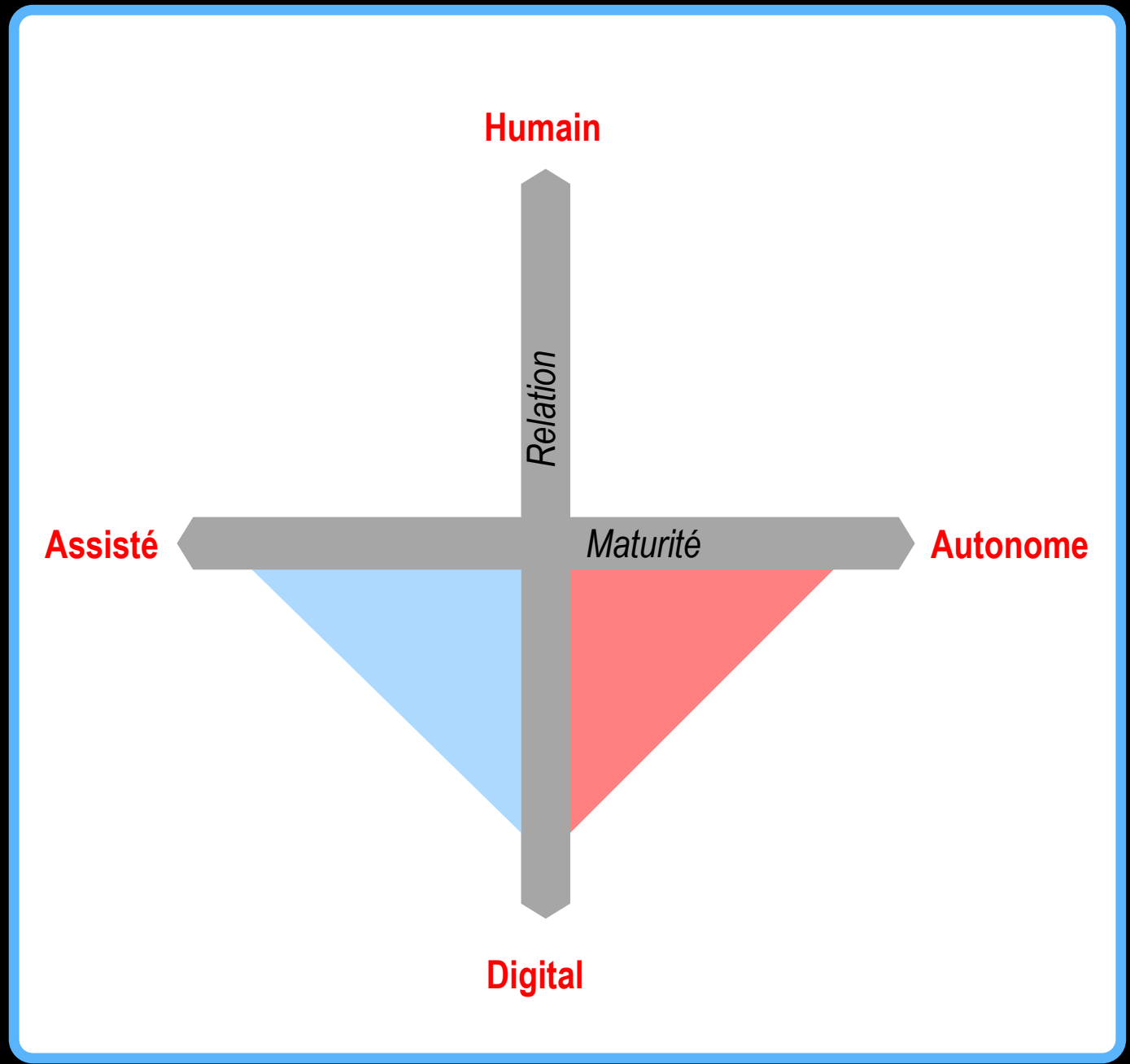
Avant Numérique



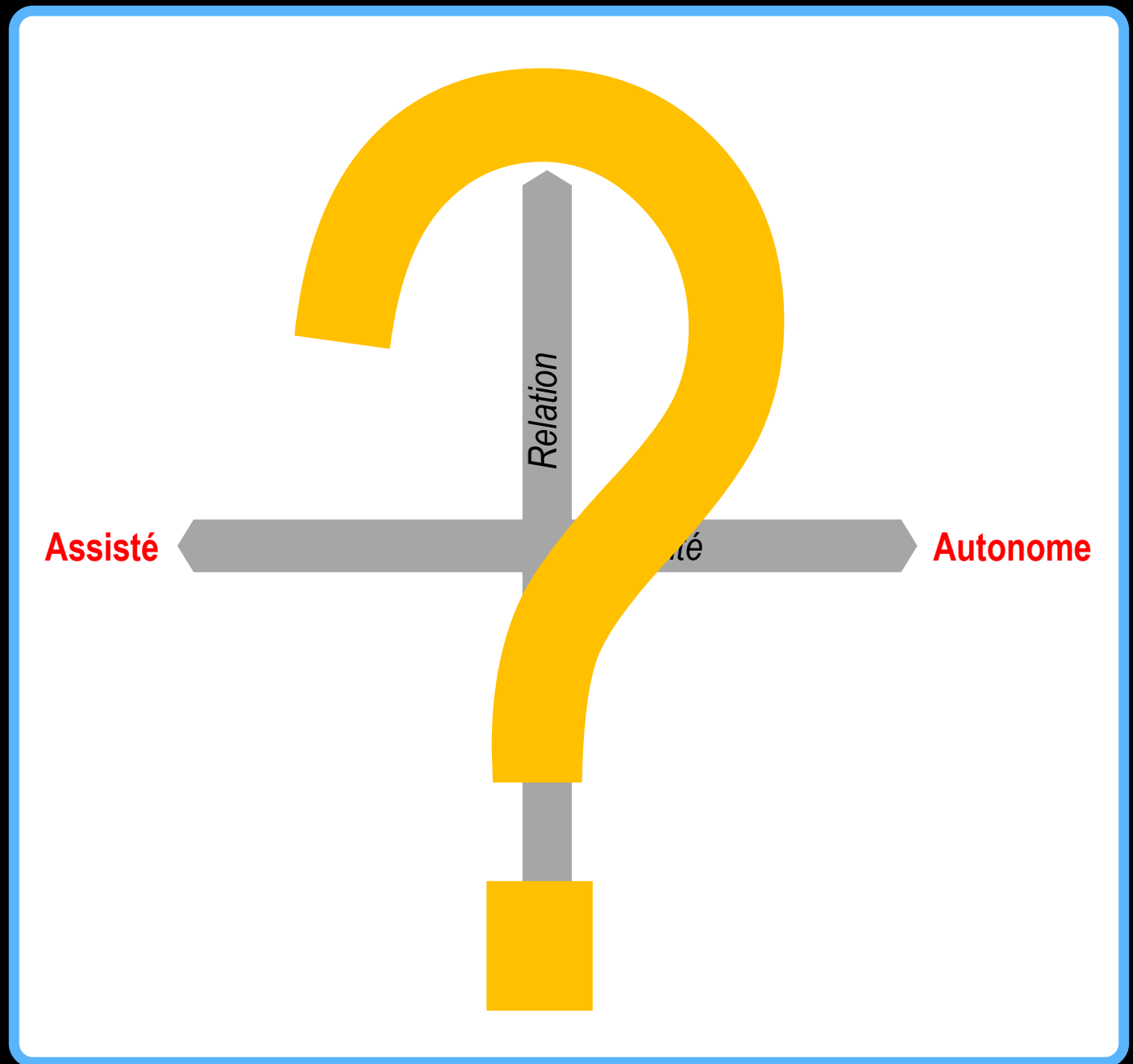
Numérique



Covid

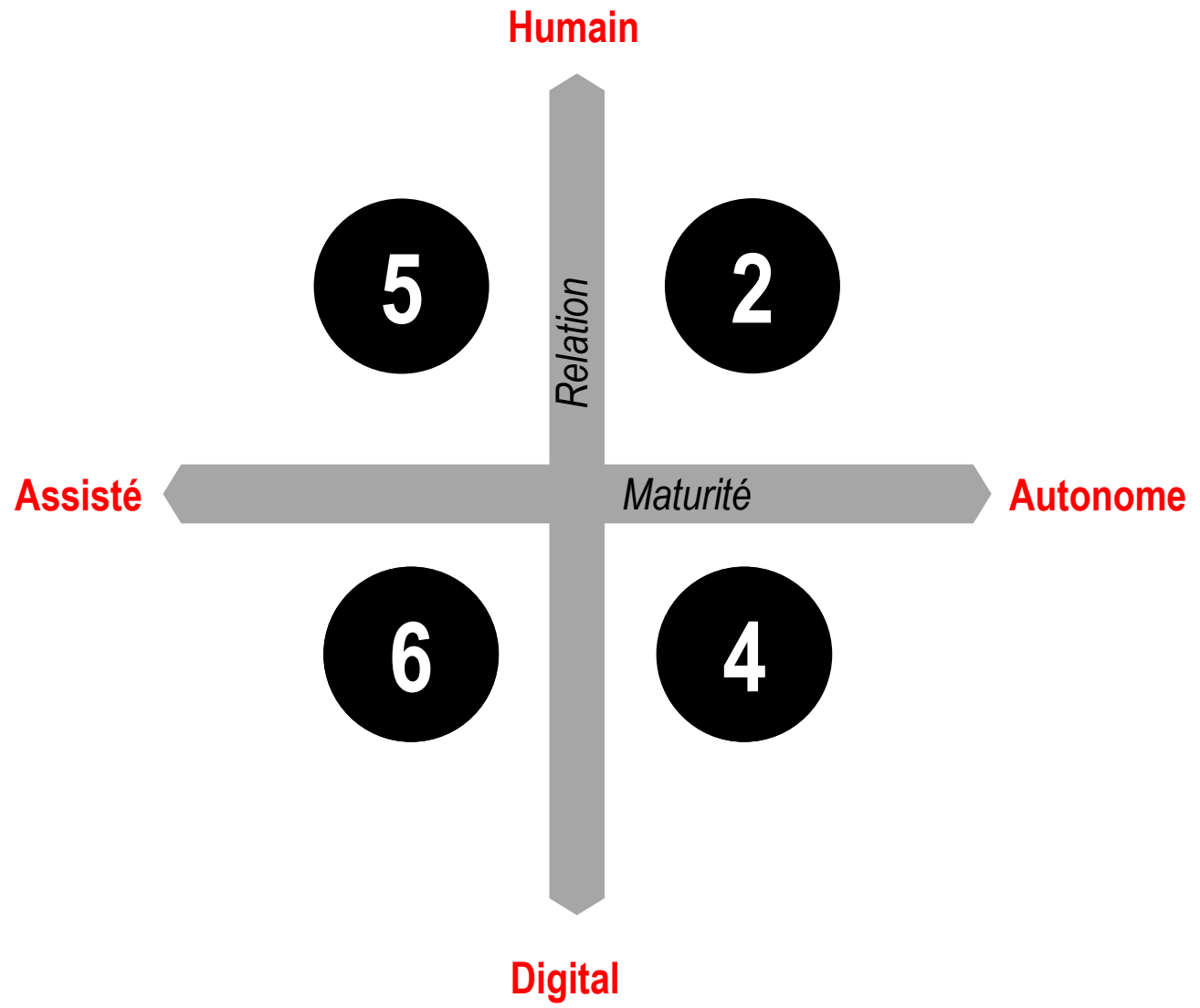


Demain...

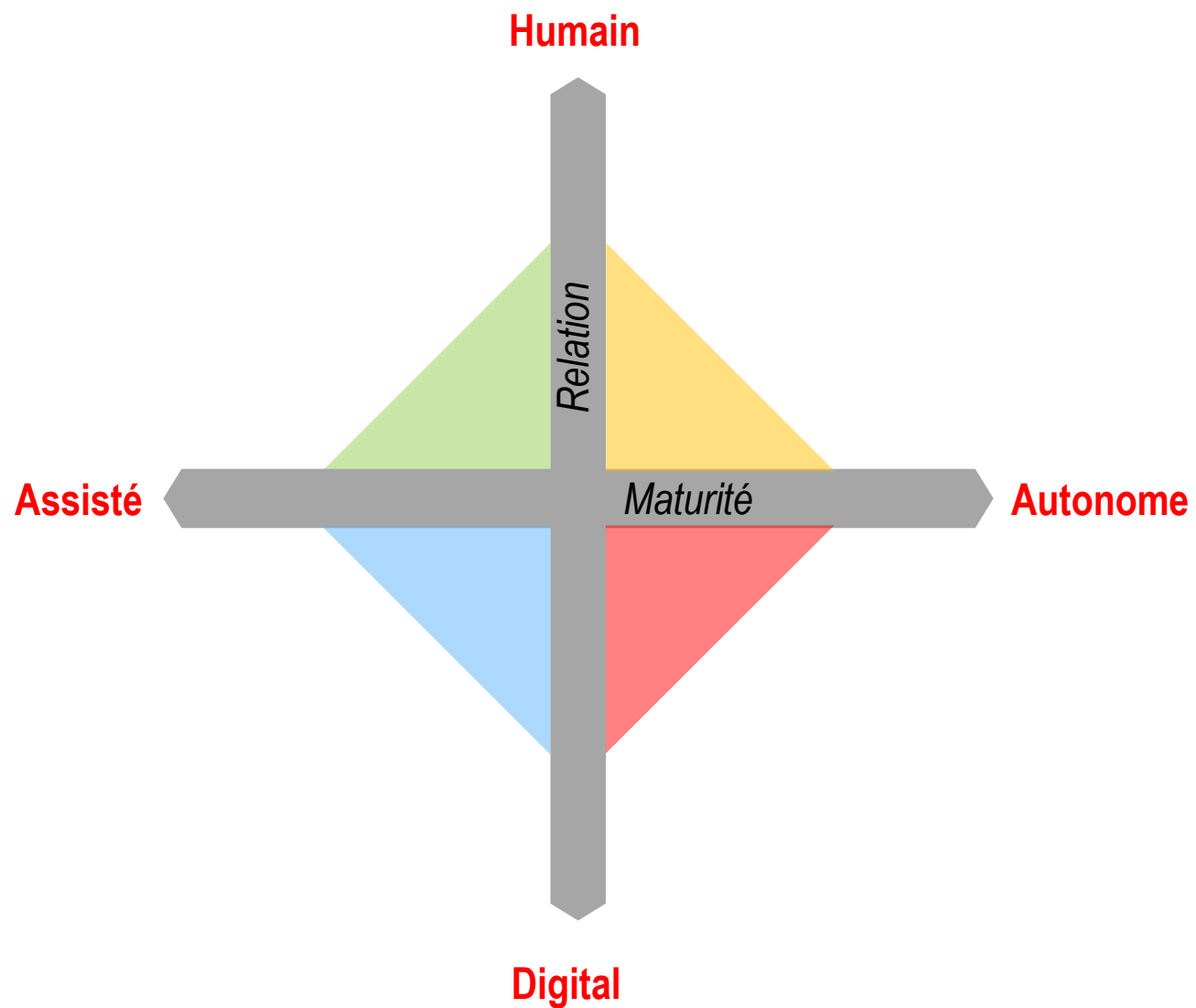




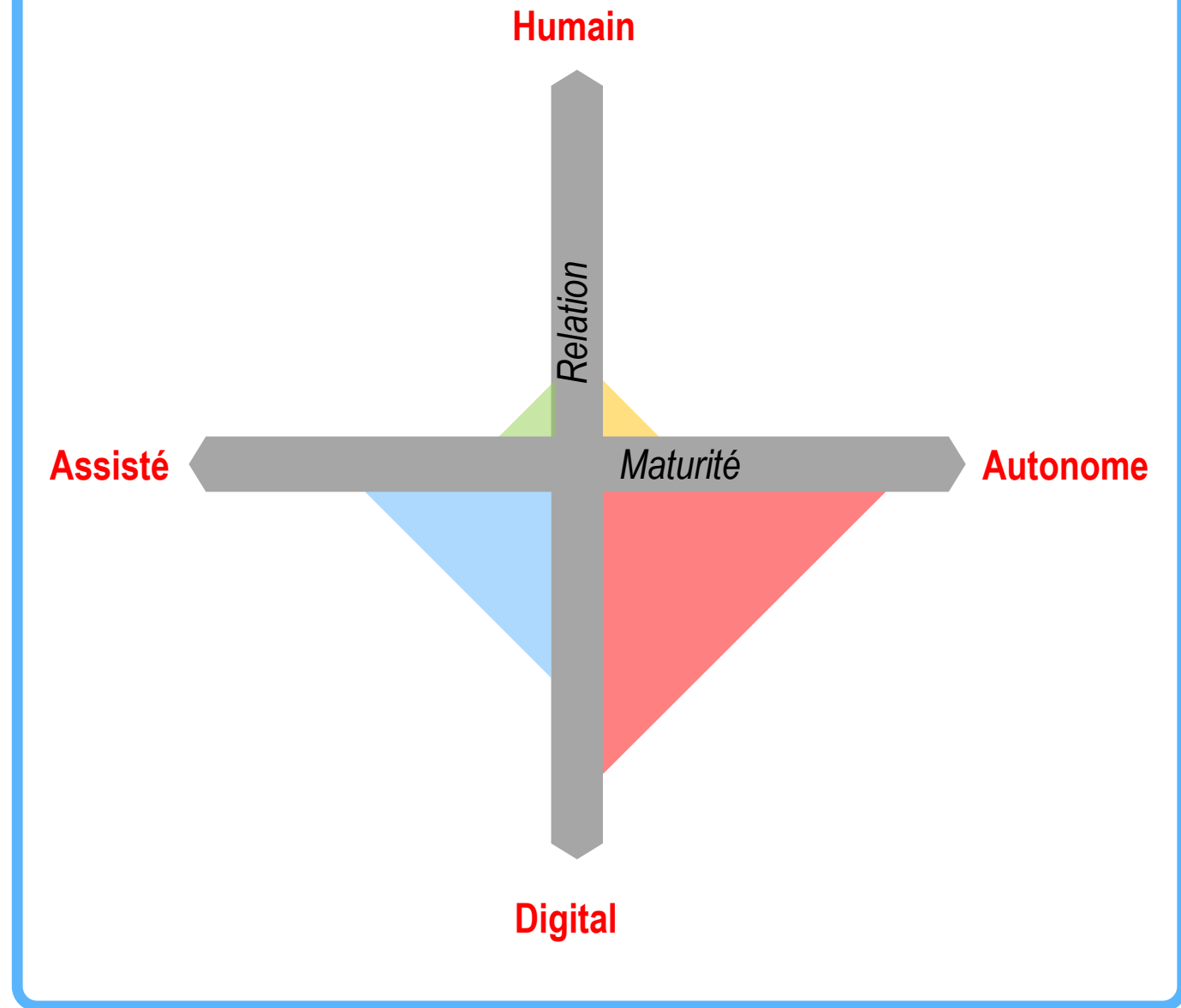
Demain...



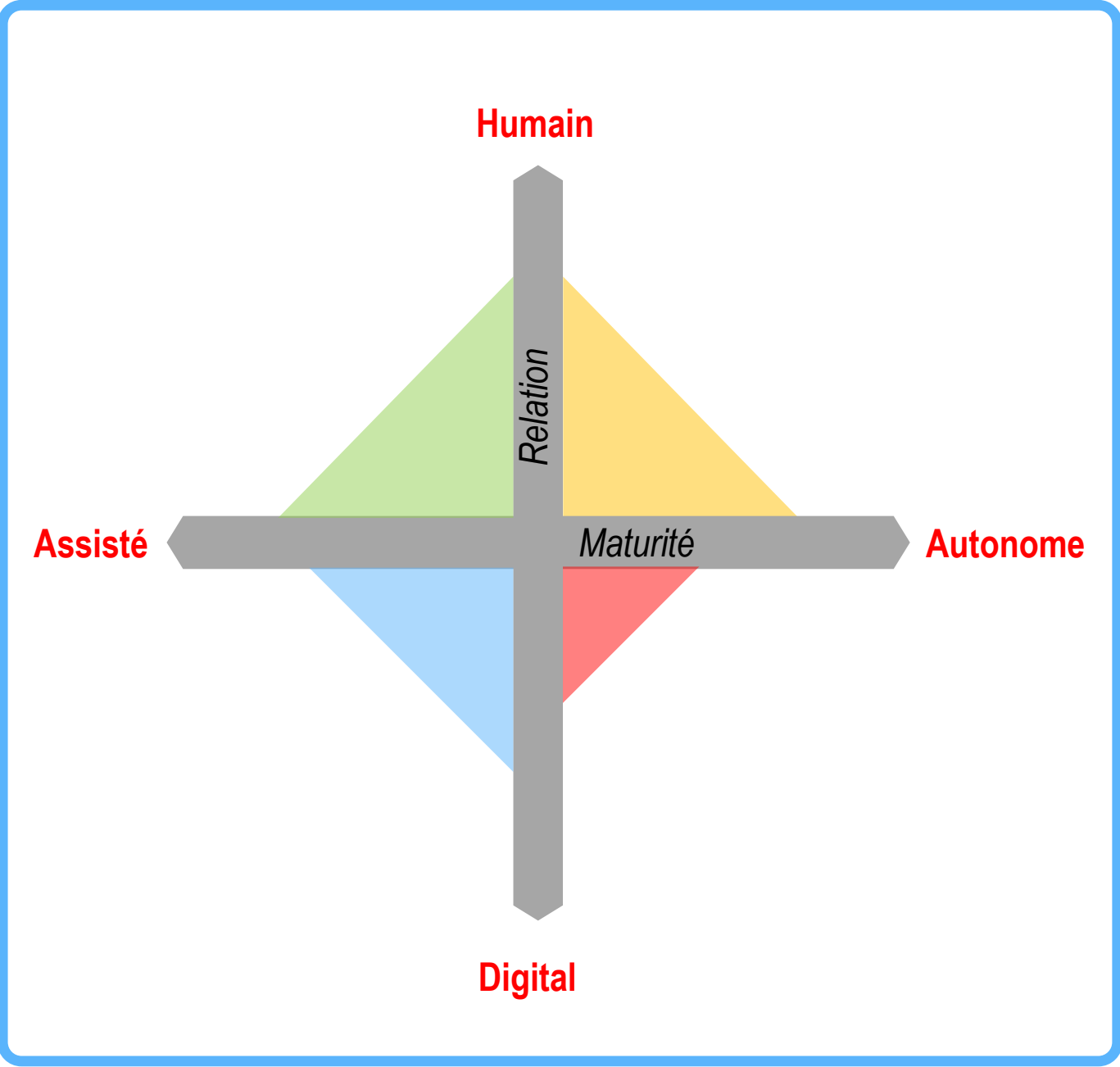
Demain



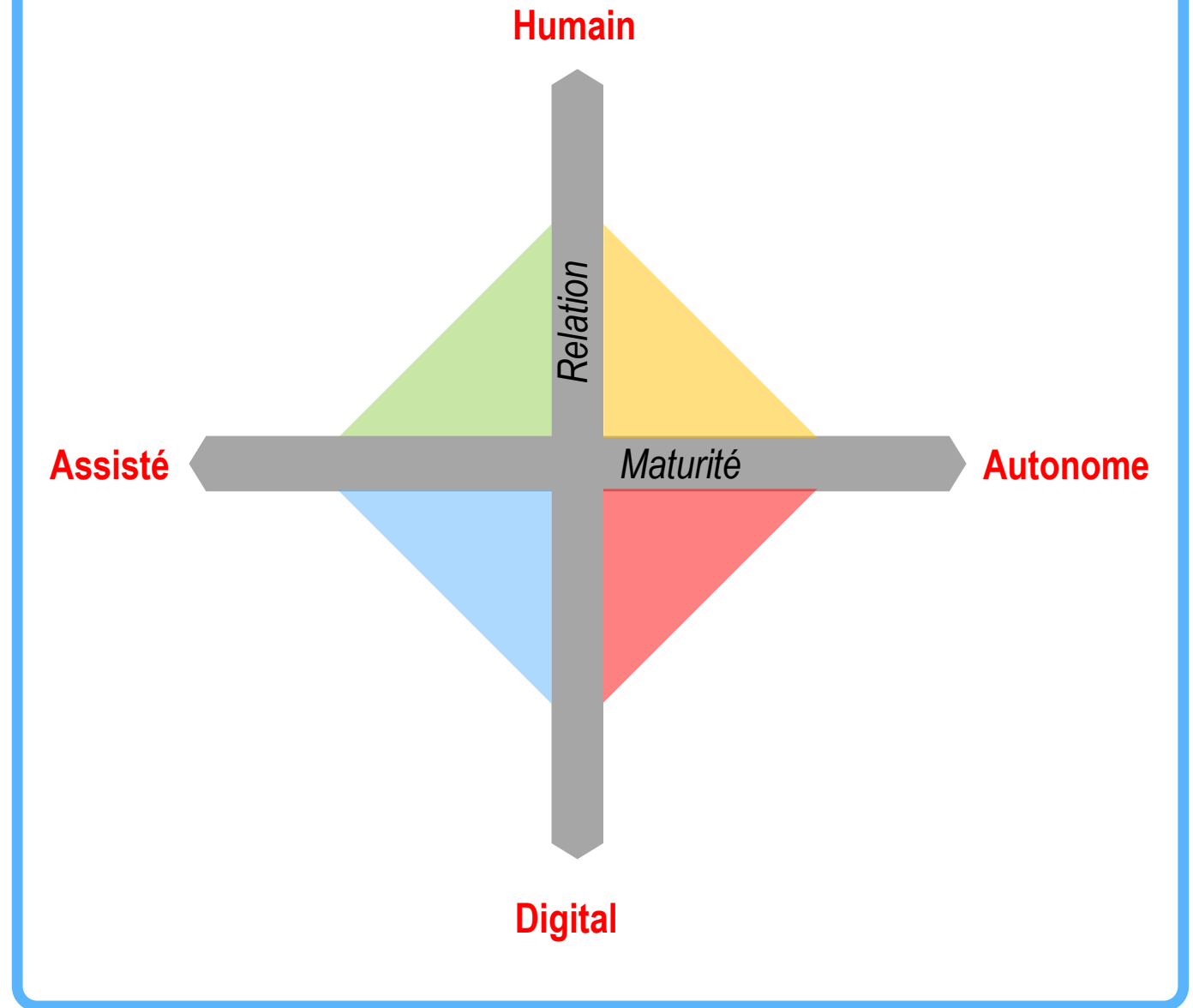
# Transport Aérien et ferroviaire



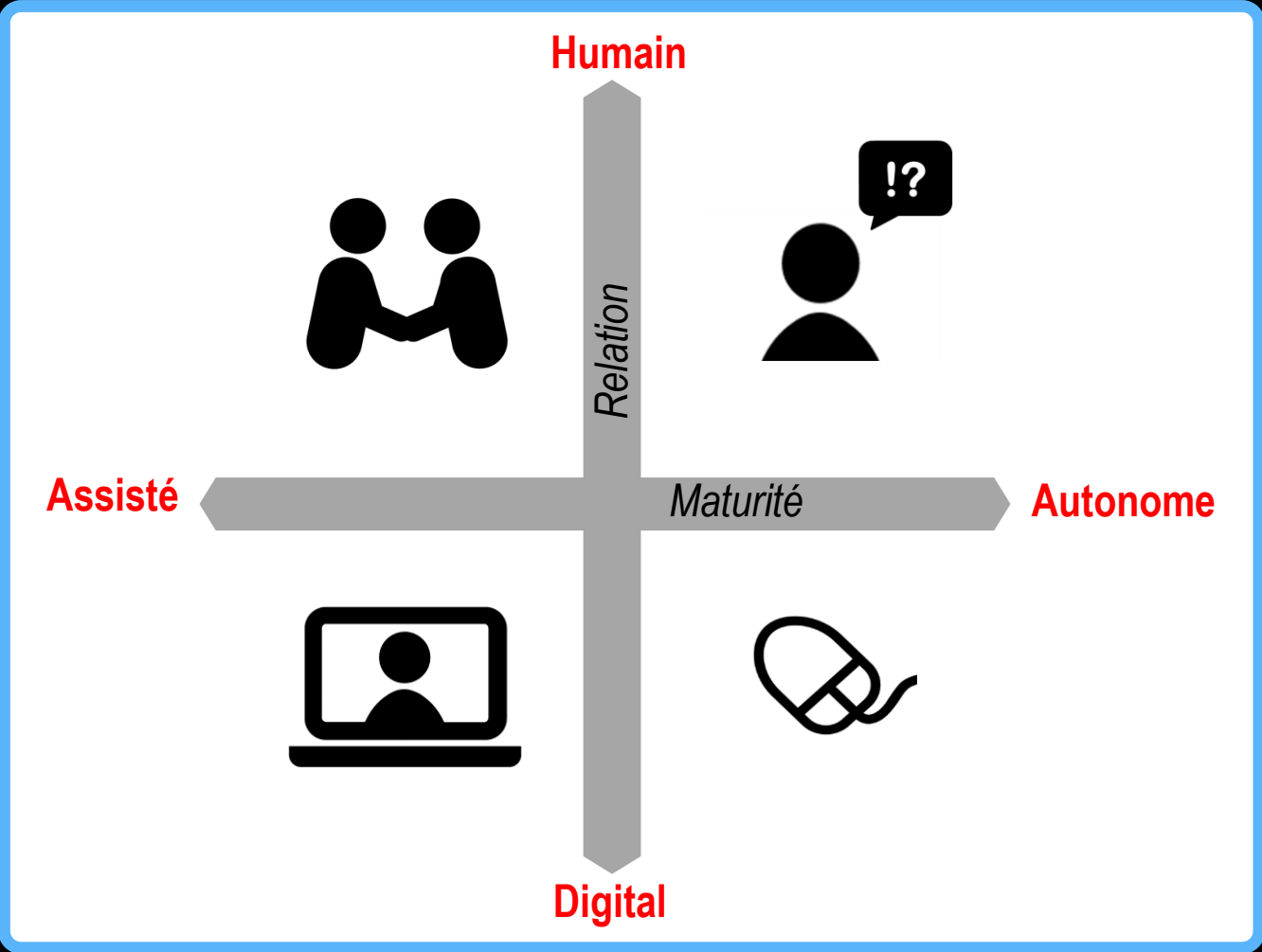
# Immobilier

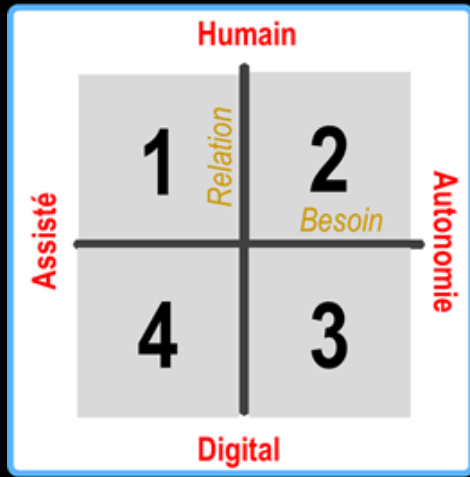


# Retail



Les  
comportements  
d'achat





## Les questions à se poser :

1. *Comment évoluent vos clients ?*
2. *Quelles sont nos aptitudes pour chaque typologie de client ?*
3. *Quelle est notre Agilité ?*
4. *Dans quelles directions investir pour répondre aux enjeux actuels et futurs ?*