

UN RAPPEL DE MARQUE QUI TIENT LA ROUTE

Mitsubishi montre qu'il lui tient à cœur de satisfaire ses clients même une fois la vente conclue.

a Lancer Evolution de Mitsubishi est une voiture emblématique, réputée dans les rallyes automobiles. On la compare aux modèles de Porsche et de Ferrari. Pour entretenir cette image, le fabricant ne met en vente que 700 exemplaires au Canada. Ça ne fait aucun doute : les propriétaires de l'Evo feront des envieux, et nombreux sont ceux qui ne pourront résister à l'envie d'effleurer la rutilante carrosserie.

C'est pourquoi Mitsubishi poste aux nouveaux acquéreurs une trousse de soins de beauté dans les jours qui suivent l'achat. Peau de chamois spéciale Mitsubishi, éponge et pâte à polir Turtle Wax^{MD} : ils auront tout ce qu'il faut pour effacer les taches que des mains curieuses laisseront sur leur voiture. Comprenons ici que nul ne peut ternir la valeur unique de l'Evo. L'envoi contient aussi une clé USB sur laquelle se trouvent l'information destinée aux propriétaires de l'Evo et une vidéo d'Andrew Comrie-Picard, pilote de rallye canadien, au volant de sa propre Lancer Evolution.

Mitsubishi fidélise ainsi ses clients dès le début de la relation. En leur remettant des articles qu'ils utiliseront fréquemment, elle s'assure de rester bien présente à leur esprit tout en rehaussant l'expérience d'achat.



Client Mitsubishi Canada | **Produit** Lancer Evolution de Mitsubishi | **Pays** Canada | **Agence** Proximity Canada | **Équipe de l'agence** : Directeur de la création Matt Shirtcliffe | Rédacteur Ben Chandler | Directeurs artistiques Ron Kosan, Curtis Wolowich | Directrice de production Ellie Lee | Chef de groupe Rebecca Flaman | Chargé de compte Jake Allen

