L'entreprise DIGITAL STORE commercialise des équipements informatiques.

Son système CRM contient les informations suivantes :

Client	Achats annuels	Préférences	Comportement
A	12 000 DH	Ordinateurs portables	Achats réguliers
B	800 DH	Accessoires informatiques	Achats occasionnels
C	9 000 DH	Smartphones	Client fidèle
D	0 DH depuis 18 mois	Informatique	Client inactif
E	6 000 DH	Imprimantes	Achats réguliers

Le responsable marketing souhaite lancer une campagne de communication personnalisée.

Travail à faire

1. Identifiez le profil de chaque client.
2. Proposez une offre personnalisée pour chaque client.
3. Expliquez pourquoi l'envoi d'une offre identique à tous les clients est peu efficace.
4. Présentez trois avantages de l'utilisation du CRM.
5. Expliquez les précautions à prendre lors de l'utilisation des données personnelles des clients.