



Histoires de clients

Une campagne à la loupe



CONTEXTE

SECTEUR : Grande Surface Alimentaire



INTERMARCHÉ VENEUX

Le magasin souhaite assurer le trafic et le CA pendant la période naturellement faible avant les fêtes de fin d'année.



ENJEUX & OBJECTIFS

COMMENT AUGMENTER LE TRAFIC ET ACCROÎTRE LE PANIER MOYEN ?

Coupler des actions de communication digitales et physiques, mettre en place des opérations de jeu en magasin pour être présent à toutes les étapes du parcours consommateurs et ainsi augmenter le nombre de visites, développer les clients avec une carte de fidélité et augmenter le chiffre d'affaires.



DISPOSITIF DE COMMUNICATION



RÉFÉRENCEMENT

Création de la **page Facebook** et **Facebook Ads**



CAMPAGNE D'IMPRIMÉS PUBLICITAIRES

Impression de flyers



ANIMATION EN MAGASIN

- **Jeu sur borne** avec 1 chance sur 10 de gagner son caddie
- **PLV**
- **Kakémono**

Facteurs clés de succès

La relation commerciale et le suivi

Durée de l'opération : 2 semaines



BILAN DE CAMPAGNE

+452

inscriptions au jeu

77%

d'opt'in (accord du destinataire de la communication)

54%

d'augmentation du panier moyen

ET APRÈS ?

Mise en place d'une solution de communication permettant d'organiser des opérations événementielles de collecte au bon moment pour se constituer un fichier client et l'animer avec le bon message : Rosetta Powered by Dolmen



Histoires de clients

Une campagne à la loupe

La campagne en photos



Imprimé publicitaire de la campagne



Bornes de jeux en magasin