



**BAROMÈTRE
2023**

Le marketing local au sein des réseaux français

Digitaleo

Sommaire

Présentation	3
Presence Management	5
Avis Clients	7
Réseaux Sociaux	9
Marketing Direct	11

Baromètre 2023

**Le marketing local
au sein des réseaux
français**

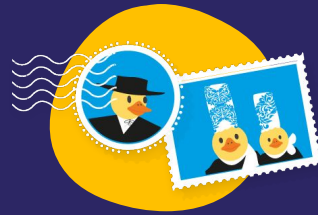
Digitaleo

en quelques chiffres



2004

Création de
Digitaleo



19 ans

Expérience
dans le
marketing
local



+ de 100

Collaborateurs
et 2 dog officers

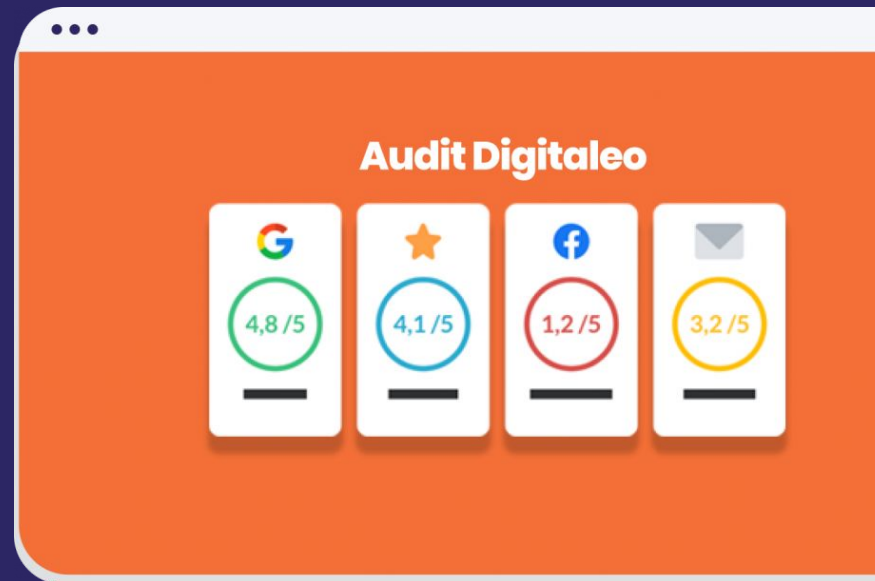


Bureaux

Rennes
Marseille

En 2021, Digitaleo a sorti un **outil** qui permet aux **réseaux d'enseigne** d'**auditer** chaque levier de leur stratégie de **marketing local**.

Notre étude porte sur les audits réalisés par plus de **3 000 réseaux, tous secteurs confondus**.



audit.digitaleo.fr



Baramètre Digitaleo

PRESENCE MANAGEMENT

65%

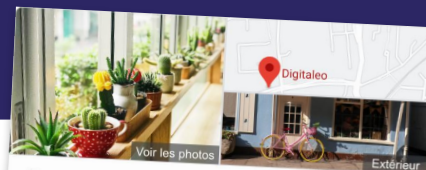
des réseaux audités
ont **une fiche** Google Business
Profile **par établissement.**

50%

des réseaux audités
revendiquent leurs fiches
Google Business Profile.

55%

des fiches auditées
Google Business Profile
sont **bien complétées.**



Cactus boutique Rennes

Site Web Itinéraire Enregistrer Appeler

4,3 ★★★★★ 33 avis Google

Fleuriste à Rennes

✓ Achats en magasin · ✓ Retraits en magasin · ✓ Livraison

Adresse : 20 Avenue Jules Maniez, 35000 Rennes

Horaires : Ouvert · Ferme à 18h

Téléphone : 02 56 03 67 00

Suggérer une modification · Gérer cette fiche

Questions et réponses

Q : Ouverture demain 1er MAI ?

Poser une question

R : Oui tous les jours sans exception.

(7 autres réponses)

Afficher toutes les questions (85)

Avis

Donner un avis

Ajouter une photo

33 avis Google

Source : Cactus

" Fleuriste spécialisé dans les cactus depuis 10 ans. Pour une livraison, pour emporter, pour tous les moments de votre vie. Pour embellir régulièrement votre intérieur ou votre entreprise, nous proposons aussi des formules d'abonnement. Avec de... Plus



Cactus Boutique Rennes
sur Google



Nos recommandations

PRESENCE MANAGEMENT

- Définissez un **compte Google principal** pour votre réseau ou marque et créez les fiches Google Business Profile de tous vos établissements.
- **Rattachez toutes vos fiches** à votre compte Google principal ou **revendiquez la propriété** de vos fiches qui ne le sont pas encore.
- Veillez à ce que toutes les **informations** essentielles de vos fiches soient **complétées et cohérentes** : horaires, photos, adresse, téléphone, site web.

Pour optimiser au mieux les fiches de vos établissements, suivez notre guide :



Télécharger



Baromètre Digitaleo

AVIS CLIENTS



C'est la **note moyenne**
des avis collectés
de toutes les fiches auditées



Toujours pas réconcilié
avec les pizzas ananas

157

C'est le **nombre moyen**
d'avis par fiche



Top, je recommande
ce resto et reviendrai

15%

des fiches auditées
ne possèdent **aucun avis**



C'était bon et frais.
Par contre beaucoup
de monde mais c'est
la rançon du succès

Nos recommandations

AVIS CLIENTS

- **Collectez davantage d'avis** auprès de vos clients pour améliorer votre note. Le SMS, l'email ou le QR code font partie des canaux que vous pouvez utiliser.
- **Répondez** aussi bien aux **avis positifs** que **négatifs**.
- **Identifiez les établissements** de votre réseau **sans avis** et mettez en place une **stratégie de collecte** pour les points de vente concernés.

Pour une meilleure gestion
de vos avis clients
suivez notre checklist :



Télécharger



Baromètre Digitaleo

RÉSEAUX SOCIAUX

20%

des réseaux audités possèdent des **Pages locales sur Facebook.**

30%

des établissements possédant des pages locales **publient plus de 8 fois par mois.**

40%

des établissements possédant des pages locales **ont réalisé des pubs.** (Dans les 12 derniers mois)



Nos recommandations

RÉSEAUX SOCIAUX

- Créez **une page Marque** et des **pages locales pour chacun de vos établissements** pour développer des communautés localement.
- Préparez des **modèles de posts prêts à l'emploi** pour faire gagner du temps à vos établissements lors de la publication de posts.
- Présentez l'intérêt des **publications sponsorisées** à votre réseau et utilisez des **success stories** pour encourager davantage d'établissements à utiliser ce type de campagnes.

Pour une meilleure gestion de vos réseaux sociaux, découvrez notre ebook :



Télécharger



Baromètre Digitaleo

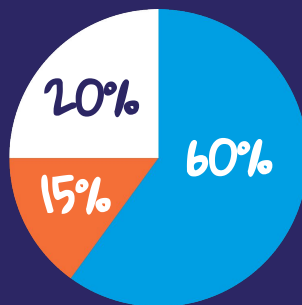
MARKETING DIRECT

2

canaux marketing utilisés en moyenne
par les réseaux audités.
(SMS, email, landing page, message répondeur, print...)

76%

des réseaux audités **collectent des données** pour **segmenter** et **personnaliser** leurs communications.
(civilité, nom, prénom, établissement préféré, visite, clic...)



Type d'organisation mise en place
au sein des réseaux audités :

- Communication centralisée
- Communication décentralisée
- Les 2

Nos recommandations

MARKETING DIRECT

- **Variez vos canaux de communication**, vous aurez plus de chance de toucher vos clients.
- Réalisez des **campagnes au nom vos établissements** pour leur faire gagner du temps ou **partagez-leur des kits de com** pour qu'ils communiquent leurs actualités.
- Réalisez **différents ciblage**s en utilisant des critères **démographiques et de comportements** (achats, visites, clics ou ouverture des campagnes).
- **Utilisez toutes vos sources de données clients** (logiciel de caisse, carte de fidélité, site internet, jeux concours) afin de segmenter et personnaliser vos communications.

Retrouvez 15 exemples de campagnes pour faire revenir vos clients en magasin :



Télécharger

Notre plateforme simplifie le marketing local

Presence Management



Avis Clients



Réseaux Sociaux



Campagnes sponsorisées



Marketing Direct



Print & Goodies



Digital Asset Management



+ Une  agence marketing en interne