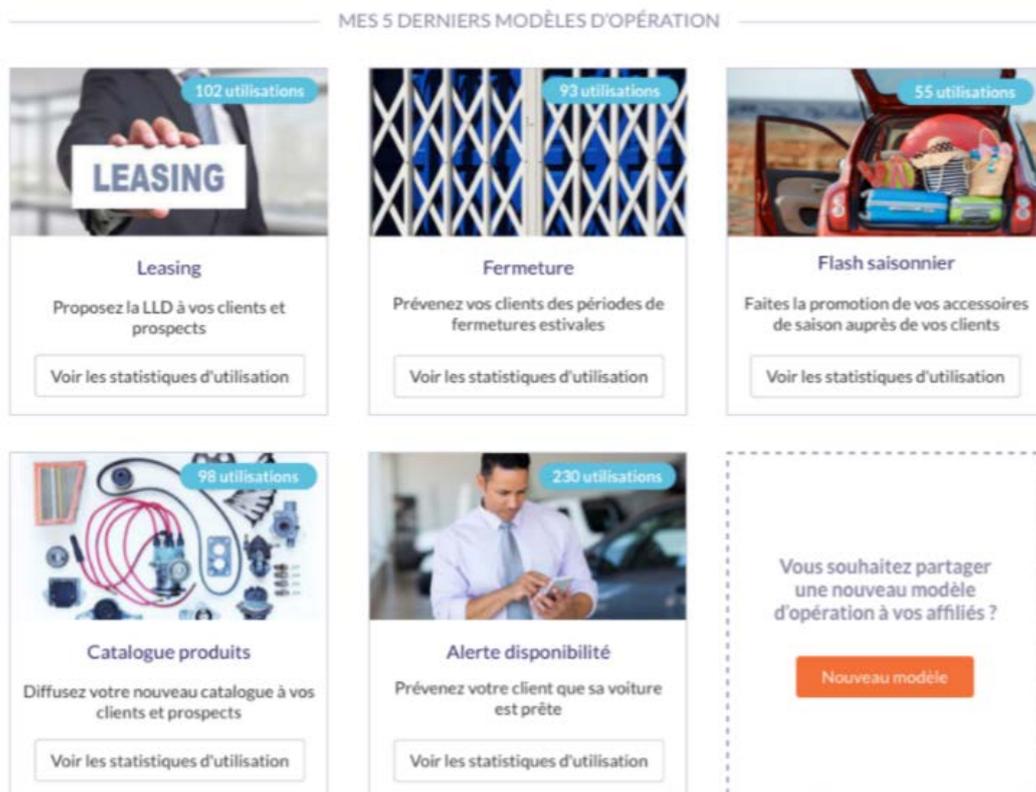


#Franchises #Enseignes #Marketing Relationnel #Gestion de campagnes locales/nationales

Digitaleo commercialise « l'Accès Enseigne », plateforme simplifiant la gestion du marketing local/national sur la totalité des canaux, y compris le print

Les points de vente et entités ont une vraie carte à jouer dans la gestion et la diffusion des campagnes marketing locales 100% omnicanales (message vocal, réseaux sociaux, print, SMS, emailing, landing page). « L'Accès Enseigne » dédié aux franchises, réseaux et commerces associés, simplifie la gestion de campagnes pour les équipes marketing, assure la cohérence entre communication nationale et actions en local et permet d'impliquer rapidement les gérants dans leur développement business. Le groupe hôtelier Valotel et le réseau de paysagistes Alliance Paysage viennent de choisir la solution Digitaleo pour coordonner leur marketing au niveau national et local.



L'« Accès enseigne » de Digitaleo, permet aux directions marketing de franchises et réseaux de gérer la cohérence des communications diffusées en local via une plateforme ergonomique intégrant calendrier marketing, 40 millions de prospects géo-localisés disponibles en location, consignes/conseils et modèles de campagnes prêtes à l'emploi diffusables sur l'ensemble des canaux (message vocal, réseaux sociaux, print, SMS, emailing, smartpage,..), le tout personnalisable en moins de 15 mn par chaque affilié : adresse de point de vente,

date d'opération, remise,... Pour les emails et smartpages, la solution permet de verrouiller certaines zones des gabarits afin de garantir la cohérence et la maîtrise de l'image de marque.

Le degré d'autonomie des affiliés est paramétrable pour accompagner progressivement leur indépendance et pour ajuster la pression de communication sur les consommateurs entre le national et le local. Une direction marketing de grande enseigne de distribution peut par exemple mettre à disposition plusieurs campagnes thématiques (foire aux vins, déstockages, offres, anniversaire du point de vente, ouvertures exceptionnelles, ...) et celle d'une marque de cosmétique peut prévoir de relayer une smartpage dédiée pour le lancement d'un nouveau soin, un emailing avec remise pour les fêtes de fin d'année, un message vocal le jour d'anniversaire de chaque client, etc.

« L'Accès Enseigne » dispose d'un module de reporting détaillant les résultats des opérations réalisées localement et des consommations de chaque point de vente afin que les équipes marketing du siège puissent monitorer l'activité du réseau. Cette fonctionnalité permet, notamment, de capitaliser sur des réussites locales en les dupliquant à d'autres échelles.

« La plateforme permet aux équipes marketing de se recentrer sur leur cœur de métier, sur la définition et le pilotage de la stratégie, l'analyse des résultats. Elles n'ont plus besoin de gérer et coordonner en parallèle la partie opérationnelle comme l'impression et le routage de flyers, les diffusions de campagnes, ... » précise Steven Orgebin, Directeur Commercial Associé de Digitaleo. Commercialisée en mode Saas, la plateforme « Accès Enseigne » se raccorde aussi à tout type de connecteur à la demande et est déjà disponible sur la marketplace de PrestaShop pour synchroniser en un clic les contacts et diffuser des campagnes SMS ou mail directement depuis le backoffice de l'éditeur.

Favoriser la réactivité locale pour gagner en efficience

Impliquer les gérants dans les campagnes de communication, les responsabilise aussi sur le volet business. A l'échelle d'un affilié, la plateforme remonte aux gestionnaires les statistiques détaillées des campagnes diffusées et les contacts engagés. Chiffres qu'ils peuvent aisément rapprocher de leurs performances commerciales, afin de mieux orienter leurs campagnes suivantes pour développer leur activité.

En local, chacun peut initier ses propres campagnes en fonction de la saison, de la météo, des événements locaux, de ses propres actualités, ... afin de pousser des communications ultra-ciblées et de nouer une proximité avec les consommateurs finaux.

The screenshot displays the Digitaleo web interface. At the top, the Digitaleo logo is on the left, followed by a navigation bar with links: 'Nouveau modèle d'opération', 'Mon tableau de bord', 'Mes modèles d'opération', and 'Mes affiliés'. Below this is a progress indicator with four steps, the fourth of which is highlighted and labeled '4 - Edition des canaux'. A 'Changer de modèle' button is on the left, and navigation icons (back, forward, refresh, save, preview) are on the right.

The main content area is split into two columns. The left column contains a preview of an email campaign for 'style'. It features a dark banner with the text 'Livraison offerte dès 100€ d'achat' and 'Réservation possible au 00 00 00 00 00'. Below this is the 'style' logo, followed by the text 'Brrrrr' and 'Il commence à faire froid, tant mieux la collection hiver est arrivée en magasin'. A large image of a woman in a fur coat is shown with the text 'Emmitouflée mais toujours jolie'. At the bottom of the preview are 'Retour' and 'Continuer' buttons.

The right column is titled 'Blocs génériques' and 'Blocs de votre modèle'. It contains a grid of 12 generic blocks for selection, each with a unique icon representing different content types like text, images, and buttons.

« Customer Success » le support Digitaleo des commerçants locaux et des directions marketing

Pour accompagner les clients néophytes (qu'ils soient commerçants, franchisés ou affiliés ...), c'est-à-dire n'ayant ni expérience ni connaissance en digital ou en marketing, tout en apportant des solutions aux directions marketing, Digitaleo a créé un service dédié pour répondre à l'enjeu fondamental de l'usage. Garant de l'évolution et de la satisfaction client, ce service de 9 personnes (soit 15% de l'effectif total) s'appuie sur l'expertise de l'ensemble des équipes (technique, développement, commercial, marketing, ...) pour offrir des échanges constructifs. « *Notre rôle est de mutualiser les efforts pour proposer des réponses personnalisées tout en les industrialisant avec des best practices sous forme de vidéo, webinaire, ...* » indique Marie Fesselier, responsable du pôle Customer Success.

Pour télécharger des visuels, cliquez [ici](#).

A propos de Digitaleo

Créée par Jocelyn Denis en 2004 l'entreprise Digitaleo commercialise des plateformes permettant de générer des campagnes marketing omnicanales (SMS, site mobile, réseaux sociaux, e-mail ...) locales et/ou nationales. Elle propose ainsi des solutions clé en main d'acquisition, de communication et de fidélisation client aux points de vente et aux enseignes pour développer l'engagement et générer du trafic. Disposant de bureaux à Paris Lyon, Rennes, Madrid et Bogota, Digitaleo accompagne les enseignes au niveau national et international dans le pilotage de la communication de leur réseau pour booster l'activité en local (franchisés, commerce associé, points de vente, ...). Depuis 2015, l'entreprise rennaise est soutenue par les Fonds ISAI et Go Capital.

Contact presse : OXYGEN

Camille Escolar | 06.60.22.95.54 | camillee@oxygen-rp.com

Christelle Roignant | 06.83.81.61.61 | christelle@oxygen-rp.com