

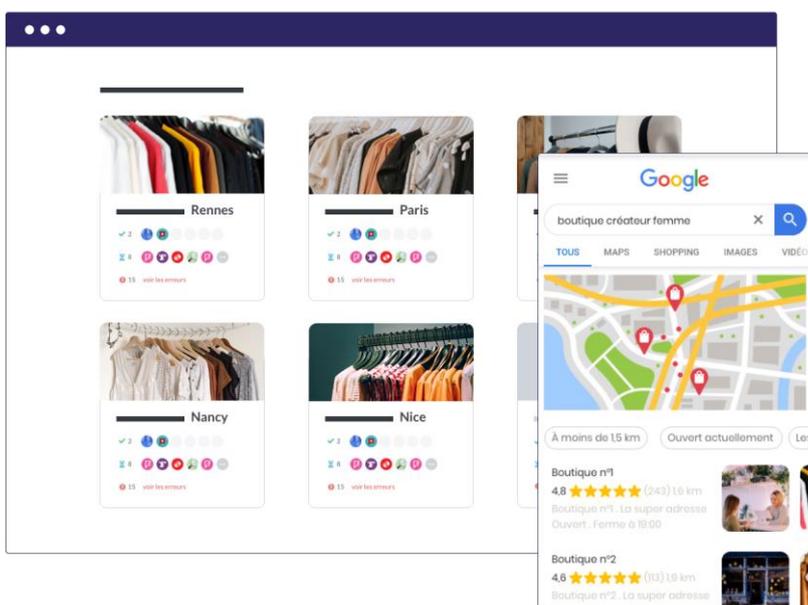
Presence management pour les marques et enseignes en réseaux

Digitaleo enrichit sa solution de communication multicanale avec la visibilité locale : une plateforme tout en un inédite sur le marché

88% des recherches localisées sur smartphone se transforment en une visite à moins de 8 km et dans les 24 heures¹ ! Depuis la crise sanitaire, l'enjeu du web-to-store et du mobile-to-store se joue plus que jamais en local. Digitaleo, expert depuis 15 ans des campagnes marketing omnicanales locales (e-mail, SMS, message sur répondeur, print management, etc.), ajoute à sa plateforme un module de visibilité locale, pilotable du siège comme du point de vente. Cette nouvelle fonction de presence management permet d'actualiser et d'optimiser en une seule fois toutes les pages locales d'un réseau sur Google My Business, Google Map, Waze, Justacoté, Horaires Commerces, Horaires Le Figaro, Wemap, Here, Hoodspot, Foursquare ou Qwant.

Les annuaires ou réseaux sociaux génèrent 2,4 fois plus d'affichages et 7 fois plus d'appels ou de demandes d'itinéraire que le site de la marque². Le parcours d'achat évolue donc clairement vers la phygitalisation locale des points de vente. Dès les premiers jours du confinement, en deux semaines, les drives ont vu augmenter de 46% le taux de clics vers les demandes d'itinéraires et de 659% le taux de clics vers le site web via leurs pages Google My Business³. Pour accentuer la présence locale de ses clients tels que Etam, Orpi, Atol, Adidas, Zeiss ou PSA, Digitaleo, spécialiste du marketing local avec la plateforme de communication tout en un la plus complète du marché, vient de l'enrichir d'un module de presence management.

Le référencement local, clé du drive-to-store



Avec ce nouveau module, l'objectif de Digitaleo est d'aider les réseaux à acquérir des clients dans les derniers mètres ou kilomètres qui les séparent des points de ventes locaux via les "vitrines digitales". Qu'il s'agisse des pages Google My Business ou de Waze, horaires d'ouvertures, adresse et photos du point de vente, doivent être impérativement à jour pour répondre au besoin d'informations en temps réel des consommateurs. L'enjeu économique est colossal, 46% des recherches Google sont destinées à trouver une entreprise locale⁴. Or plus de 50% des points

de vente en France ne sont pas référencés sur les sites locaux.

Les pages Google My Business étant visitées avant même les sites internet des entreprises, Digitaleo permet aux réseaux de diffuser leurs informations locales en priorité sur la plateforme de Google. Les nouvelles informations saisies sont ensuite automatiquement multi-diffusées sur les portails Google Map, Waze, Justacoté, Horaires Commerces, Horaires Le Figaro, Wemap, Here, Hoodspot, Foursquare et Qwant.

Pour assurer une cohérence de la présence en ligne d'une marque ou d'un réseau, l'accès "siège" offre aux directions marketing une vision globale des différents points de vente et la possibilité de modifier collectivement ou individuellement chaque fiche : titres identiques pour toutes les pages d'une marque pour optimiser le référencement, ajout de la ville, d'horaires ou de photos personnalisées, etc.

Un outil tout en un, avec le marketing local pour ADN

Grâce à ce nouveau module de presence management, Digitaleo apporte une réponse globale à 100% des problématiques de décentralisation marketing des marques et enseignes organisées en réseaux. *"Depuis 15 ans, nous accompagnons des réseaux dans le développement de leur communication locale. Enrichir notre plateforme du presence management était donc une évidence pour continuer à les accompagner et à leur proposer une seule plateforme pour gérer tous les canaux de communication et d'acquisition client en local."* explique Jocelyn Denis, CEO de Digitaleo.

Cette plateforme permet aux directions marketing de gérer tous les canaux de communication locale de chacun de leur point de vente ou de préparer des kits de communication et de laisser la main aux établissements pour personnaliser avec les informations locales leurs outils de marketing relationnels : e-mailings, SMS, messages vocaux, landing pages et supports print. *"Au delà de soigner la "vitrine" digitale des points de vente et d'activer une puissante acquisition client, le presence management enrichit la compilation de data recueillie par l'ensemble de la plateforme Digitaleo pour analyser le parcours client. L'agrégation des statistiques permet de mutualiser et d'enrichir de façon encore plus fine, les connaissances consommateurs d'une marque ou point de vente par point de vente"* précise Jocelyn Denis, CEO de Digitaleo.

¹ Chiffres et tendances du web 2020, Alioze.com

² Top 100E6COMMERCE ecommercenation.fr

³ Etude "Impact du confinement sur le drive-to-store"

⁴ SEO Expert Brad

A propos de Digitaleo

Créée par Jocelyn Denis en 2004 l'entreprise Digitaleo commercialise une plateforme permettant de générer des campagnes marketing omnicanales (SMS, landing pages, supports print, e-mail ...) locales et/ou nationales. Elle propose ainsi des solutions clé en main d'acquisition et de relation client aux enseignes organisées en réseau pour développer l'engagement et générer du trafic en magasin. Disposant de bureaux à Paris et Rennes, Digitaleo accompagne plus de 4000 clients dont PSA, Etam, Adidas, Orpi, Zeiss, Selectour, etc., dans le pilotage de la communication de leur réseau pour booster l'activité en local (franchises, commerces associés, points de vente, ...). Depuis 2015, l'entreprise rennaise est soutenue par les Fonds ISAI et Go Capital.

www.digitaleo.fr

Contact presse : Agence Oxygen

Marjorie Gandon | 06.69.18.32.88 | marjorie.g@oxygen-rp.com

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