

Notre approche multicanale pour des soldes réussies



SOMMAIRE

Contexte et objectifs	.3
Notre approche multicanale	.5
#NOTORIÉTÉ	.7
#CONVERSION	.11
#RETARGETING	.21
Conclusion	.26



Cet ebook réalisé par **Digitaleo+** a pour objectif de vous fournir une **approche multicanale efficace**, adaptée aux spécificités des réseaux de points de vente et permettant de **dynamiser les ventes des soldes** en tirant parti de l'ensemble des leviers disponibles.

CONTEXTE

Les soldes représentent un **moment clé** dans l'année pour les réseaux de magasins et leurs franchisés. C'est une opportunité unique de **dynamiser les ventes, fidéliser les clients et attirer de nouveaux consommateurs.**

Les consommateurs d'aujourd'hui alternent entre des expériences en ligne et en magasin et valorisent la proximité avec leurs marques favorites. Pour les réseaux, la capacité à harmoniser leurs **actions nationales et locales** est cruciale pour capter cette attention et répondre aux attentes de chaque marché.

OBJECTIFS

Cet ebook vise à vous fournir une feuille de route claire pour exploiter pleinement le potentiel des soldes avec une stratégie multicanale. En parcourant ces pages, vous apprendrez à :

1

Optimiser l'impact local de vos campagnes

Identifiez les leviers les plus efficaces pour attirer une clientèle locale et renforcer l'ancrage de vos points de vente.

2

Renforcer la visibilité de votre réseau

Utilisez des outils et des canaux pertinents pour capter l'attention et susciter l'engagement.

3

Booster vos performances commerciales

Maximisez les ventes et la fidélisation tout au long de cette période cruciale.

Notre approche multicanale



LE FUNNEL DE CONVERSION

#NOTORIÉTÉ

Maximiser la visibilité locale

#CONVERSION

Transformer l'intérêt en action

#RETARGETING

Relancer les prospects pour maximiser les résultats

Le funnel de conversion est un outil clé pour structurer votre stratégie marketing, particulièrement en période de soldes. Il représente le parcours de vos clients potentiels, depuis leur première interaction avec votre marque jusqu'à l'achat.

Dans le cadre d'un réseau de points de vente, ce processus doit être pensé à la fois à l'échelle locale et globale, en activant les bons leviers à chaque étape pour maximiser l'impact de vos actions.

#NOTORIÉTÉ

C'est la première étape du funnel de conversion et constitue la fondation de toute stratégie marketing réussie.

L'objectif principal est de faire connaître vos points de vente auprès d'un large public, tout en captant l'attention de vos cibles locales. Pour les réseaux de points de vente, cette étape est essentielle pour créer une connexion initiale avec les consommateurs de votre zone de chalandise.

Dans cette phase, le levier clé est le DOOH (Digital Out Of Home), une solution efficace pour toucher des audiences locales de manière impactante et créer une reconnaissance immédiate de votre marque.

#NOTORIÉTÉ

LE DOOH



C'est quoi ?

VISIBILITÉ ACCRUE

Diffusez vos publicités dans des zones à fort trafic et **augmentez** votre **notoriété locale**.

CIBLAGE PRÉCIS

Choisissez les écrans sur lesquels vous souhaitez diffuser autour de vos points de vente.

PROGRAMMATION DYNAMIQUE

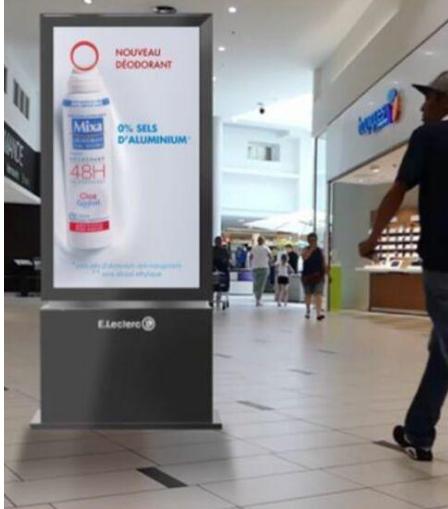
Adaptez vos messages **en temps réel** et aux données contextuelles (météo, heure, etc).

INTERACTIVITÉ

Créez des **messages interactifs** avec des QR codes pour rediriger votre audience en points de vente ou sur votre site.

Maximisez votre visibilité

- Renforcez la notoriété locale de vos points de vente et augmentez leur fréquentation pendant les soldes.
- Réalisez vos campagnes DOOH durant **toute la période des soldes**.
- Diffusez vos campagnes dans les **zones à forte affluence** autour de vos **points de vente**.
- Créez une **expérience immersive** avec des visuels animés pour **capter l'attention** des passants.
- Ajoutez l'**adresse** de votre point de vente et/ou un **QR code** à scanner générant l'itinéraire jusqu'à votre point de vente.
- Adaptez vos messages en **temps réel** (heure de diffusion, trafic, etc.).



Le **DOOH**
ça marche

70%

des consommateurs déclarent être **influencés** par des publicités DOOH lorsqu'elles mettent **en avant des promotions** proches de leur emplacement**.

30%

d'**augmentation** moyenne du **trafic en magasin*** est observée grâce à une campagne DOOH bien ciblée.

46%

des **audiences locales se souviennent** d'un message publicitaire DOOH qu'elles ont vu dans les 30 minutes **avant d'effectuer un achat****.

*Source : Digital Signage Today

**Source : Kinetic Panel

#CONVERSION

La phase de conversion est une étape clé du funnel de conversion, où l'objectif est de **transformer l'intérêt suscité en action concrète : visite en points de vente ou sur le site internet et achat.**

Pour maximiser l'efficacité de cette phase dans un contexte de soldes, nous vous recommandons d'activer les leviers suivants :

- **Audio digital sur Spotify**
- **Meta Ads**
- **Email**

Cette combinaison de leviers permet de multiplier les points de contact tout en guidant vos audiences locales vers une conversion rapide.

#CONVERSION

SPOT SPOTIFY



C'est quoi ?

PERFORMANCE

Captez 2 fois plus l'attention que sur les plateformes réseaux sociaux. **Mémorisation** du message **5 fois plus importante** que sur les autres leviers.

ACCESSEURITÉ LOCALE

Ciblage précis par emplacement géographique, âge, genre, préférences musicales.

FORMAT NON INTRUSIF

Publicités audio **non skippables** intégrées dans les moments d'écoute (playlists, podcasts).

MULTI-DEVICE

Présence sur **mobile, desktop, et tablettes** pour maximiser la portée.

CALL TO ACTION EFFICACE

Lien direct vers votre site ou informations pratiques.

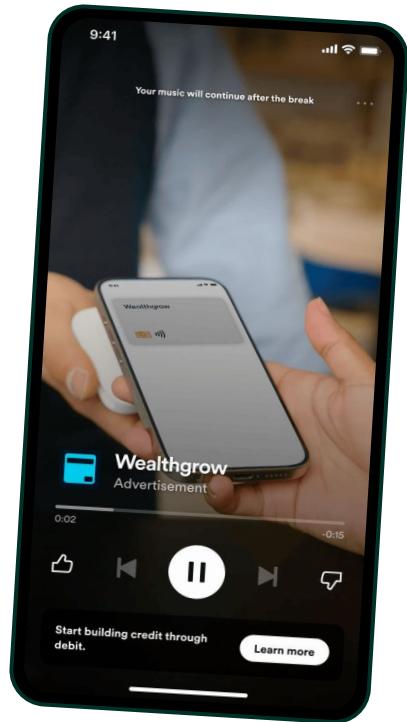
Diffusez vos spots en local

- Attirez les auditeurs ciblés en point de vente ou sur votre site.
- Réalisez vos campagnes Spotify de la **1ère à la 3ème débarque.**
- Ciblez par tranche d'âge et style musical pour toucher des audiences pertinentes et **diffusez** votre publicité **autour de vos points de vente.**



- Diffusez un **message clair et engageant** et ajoutez un visuel avec vos offres clés et un call to action qui redirige vers la page soldé de votre site ou qui génère l'itinéraire vers votre point de vente.

La création de votre spot audio publicitaire est gratuite !



16,3M

d'utilisateurs en France dont
58% utilise la version gratuite
exposée aux publicités*.

+18%

d'augmentation des
conversions en période
promotionnelle comme les
soldes pour les entreprises
locales qui intègrent Spotify
dans leur stratégie.

Le **SPOT**
SPOTIFY
ça marche

Une **mémorisation** des
messages

5x +

importante que sur les autres
leviers. 60% des **auditeurs se
souviennent des annonces***
entendues sur Spotify.

*Source : Spotify

META ADS



C'est quoi ?

Grâce à Meta Ads, diffusez vos publicités sur **Facebook et Instagram** avec un ciblage précis et des formats engageants pour toucher une large audience.

- Objectifs de **campagnes variés**
- Formats **engageants**
- Ciblage **local**
- **Portée massive**
- Performances **mesurables**
- Optimisation du **budget**

Générez des achats web et en magasin

Campagne de conversion
Drive to web



Générez des achats
en redirigeant les
internautes vers votre
site internet.

Campagne de notoriété
Drive to store



Augmentez la notoriété
de vos points de vente
et incitez les internautes
à s'y rendre.

- Utilisez des **formats engageants**
- Affinez votre **ciblage** pour plus de pertinence
- Bénéficiez de **coût réduit** en optimisant vos campagnes avec des **contenus pertinents** et un ciblage affiné.

META ADS
ça marche

Un **taux CPM** moyen de

2,5€

+25%

d'**augmentation des achats** en magasin et en ligne avec des campagnes bien optimisées.

+30%

d'**augmentation du trafic** en magasin et en ligne grâce à un ciblage local.



#CONVERSION

L'EMAIL

2

Pourquoi ?

C'est l'occasion pour les réseaux de maximiser leur chiffre d'affaires grâce à une **communication directe et ciblée**. L'email est un outil clé pour transformer l'intérêt des consommateurs en **visites en magasin ou sur leur site**.

- Multipliez les **points de contact** avec des campagnes **emails**
- **Personnalisez vos messages** par contact à l'échelle locale
- Action immédiate et **conversion rapide**
- **Maximisez le trafic** en magasin

Augmentez la visibilité de vos offres

Livraison offerte • Retours gratuits • Paiement en 2x 3x ou 4x

Mr.Bricolage

SOLDES D'HIVER
Jusqu'à -50% sur les chauffages électriques

3,2,1 ... Profitez des soldes d'hiver !

Jusqu'à -50% sur notre sélection de chauffages électriques mais pas que ! Découvrez nos **offres exceptionnelles** sur le site internet et en magasin !

J'EN PROFITE !

DÉCOUVRIR

Mr.Bricolage

[Facebook](#) [Instagram](#) [Twitter](#)

Livraison offerte Retours gratuits Paiement en 2x 3x ou 4x

LAST CHANCE

PAYOT

DERNIÈRE DÉMARQUE
Jusqu'à -50% sur notre rituel anti-imperfections et les soins pâte grise ! Profitez de la dernière démarque jusqu'au 4 février.

JE COMMANDE

Stick comment purifiant 27€/ 14,50€
Gelée nettoyante purifiante 27€/ 14,50€
Pâte grise Stop bouton 27€/ 14,50€

PAYOT 4,5/5 sur GOOGLE [Facebook](#) [Instagram](#) [Twitter](#)

- Boostez les achats en ligne et en points de vente.**
- Envoyez une campagne email à la **1ère ou 2ème démarque** pour rappeler vos offres.
- Envoyez votre campagne auprès de **vos clients** et/ou louez une **base de données intentionnistes**.
- Mettez en avant vos plus belles offres** pour inciter à l'action.

Maximisez vos investissements sur une audience ultra qualifiée.

L'EMAIL
ça marche

Un **taux d'ouverture** moyen pendant les soldes de

35%

VS 25% pour les campagnes mails standard*.

Un **taux de clic** moyen pendant les soldes de

10%

VS 5% pour les campagnes mails standard*.

+20%

d'augmentation du trafic en magasin lorsque les soldes sont relayés dans un email personnalisé au local*.

*Source : HubSpot

#RETARGETING

Après avoir suscité l'attention et générée des visites, le retargeting permet de rappeler à votre audience **l'existence de votre offre** et de **l'inciter à revenir.**

Pour cette phase, nous activons des **leviers de proximité :**

- **Meta Ads**
- **RCS**

Cette étape est déterminante pour **maximiser les conversions** en réengageant efficacement les prospects et en créant un **sentiment d'urgence** pour les inciter à l'action.

META ADS

Reciblez vos visiteurs vers votre site ou votre magasin

BUT

Jusqu'à -50%

DERNIÈRE CHANCE

Vous êtes à un clic d'acheter le canapé de vos rêves

COMMANDER

DES SOLDES
qui font grande impression !

Jusqu'à -40% sur nos imprimantes

À retrouver dans votre magasin

iBURO ANGERS

- Mettez à jour vos créas avec des éléments qui créent un **sentiment d'urgence**, comme un compte à rebours ou des offres limitées.
- Intégrez des **CTA clairs et engageants** pour inciter à l'action..

#RETARGETING

RCS

2:54 PM

✉ RCS chat with Judy. L.



C'est quoi ?

Le RCS est le SMS 2.0 qui permet d'envoyer des **messages interactifs et engageants** avec des vidéos, images, boutons et liens.

ENGAGEMENT ACCRUE

Créez de l'**interaction et de l'engagement** avec vos destinataires.

PERSONNALISATION DES MESSAGES

+ de 1 000 caractères par message (vs 160 pour le SMS).

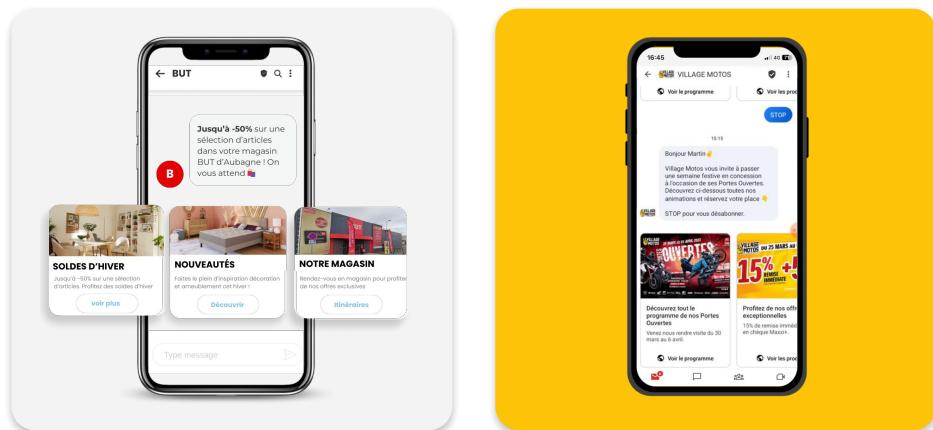
SÉCURITÉ ASSURÉE

Garantissez un **message sécurisé**.

TOUT SYSTÈME D'EXPLOITATION

iOS éligible en 2025.

Relancez vos clients avant la fin des soldes



Différenciez-vous de vos concurrents avec un message impactant !

- Envoyez un message texte à vos clients en incluant des **éléments de temporisation** pour maximiser les **conversions et les visites en magasin** de dernière minute.
- Ajoutez un carrousel avec des cards pour communiquer sur vos **soldes** et redirigez les destinataires vers votre site internet.
- Ajoutez une card avec votre adresse pour **générer l'itinéraire vers votre point de vente** depuis la position de votre destinataire via Google maps.

Le **RCS**
ça marche

Un **taux d'ouverture**
moyen* de

90%

Un **taux de clic**
moyen de

30%

+20%

d'augmentation du trafic en
magasin lors de campagnes
RCS géolocalisées avec des
promotions locales*.

*Source : GSMA

CONCLUSION

Pour conclure, adopter une **stratégie multicanale** c'est **maximiser votre impact** en combinant des leviers complémentaires adaptés à chaque étape du parcours client. En intégrant du **DOOH, Meta Ads, de l'audio digital et du marketing direct**, vous touchez vos audiences locales, **au bon moment et avec le bon message.**

Une stratégie multicanale bien orchestrée, c'est la garantie de **soldes réussies** et d'un **retour sur investissement optimal.**

Digitaleo, La puissance d'une plateforme associée à une équipe d'experts

Do it yourself

Une seule plateforme
pour gérer tout votre
marketing local

Do it with me

Digitaleo+

Une agence pour piloter
votre stratégie nationale.
et multi-locale

Surrounding the central content are various social media and communication icons:

- Google (G)
- Facebook (f)
- Instagram (camera)
- Email (envelope)
- Star (yellow star)
- TV (television)
- Smartphone (mobile phone)
- WhatsApp (green circle)
- TikTok (dancer icon)
- Snapchat (yellow circle)

Digitaleo

Faites le premier pas, contactez-nous

02 56 03 67 00

digitaleo.com