



L'enseigne GIFI, c'est 1,3Md€ de CA et plus de 500 magasins dans toute la France qui distribuent des biens d'équipement pour la personne et pour la maison.

Chaque semaine, 11 millions de catalogues papier sont édités pour exposer les nouveautés et soutenir le trafic en magasin.

La mission de Mobsuccess ?

Comment digitaliser la génération de trafic en magasin ?



Notre proposition : un vaste plan de communication géolocalisé sur mesure pour les 500 magasins



Définir le périmètre d'action:

Identifier les magasins éligibles et les volumes minimum requis par zone de chalandise.



Valider les profils de ciblage

sur les média concernés pour trouver le bon équilibre entre puissance et qualité de ciblage.



Monter le workflow hebdomadaire de diffusion

Sélectionner les bons produits, les mettre en scène avec les bons formats pour susciter l'envie des mobinautes.



Piloter et optimiser le coût de diffusion des publicités

Suivre les performances des campagnes en continu, faire évoluer les formats, modifier le poids des leviers.





Résultats en 1 trimestre

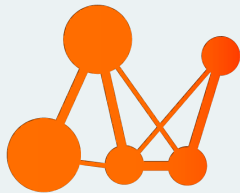
- ▶ 100 millions de vues de la marque
- ▶ 20 millions de mobinautes uniques exposés
- ▶ 11 millions de minutes de lecture de catalogue en ligne



La vision de l'expert Les facteurs clés de succès

Miser sur la qualité des créations pour créer la différence

Nous avons investi dans des créations dynamiques, vidéos et animés qui se démarquent complètement des campagnes display classiques, et suscitent l'intérêt des mobinautes.



A/B tester les formats pour augmenter les taux de clics.

En fonction des produits, les formats ne sont pas tous égaux en performance. En jouant sur plusieurs créations, nous avons pu diviser par 2 les coûts de consultation des catalogues, jusqu'à atteindre 0,39€.

Privilégier la réactivité

La rapidité de déploiement nous permet de coller à l'actualité et, lorsque le business l'exige de produire une nouvelle campagne en quelques heures, comme cela a été nécessaire pendant la crise des gilets jaunes.

"Ces campagnes sont un succès total. En alliant notre compréhension du métier à la technologie de Mobsuccess, nous avons la possibilité unique de faire évoluer en temps réel les paramètres et les formats de la campagne. Nous avons pu diminuer de 50% les coûts de consultation des catalogues en quelques semaines, qui se situent à des niveaux désormais plus bas que le catalogue papier. Notre ambition est maintenant de renforcer les campagnes, et de déployer des outils de mesure encore plus précis pour identifier les effets en magasins."

Marjorie Courtet, Directrice Marketing Gifi.

Nous contacter :

team@mobsuccess.com
Tel : +33 (0)1 86 95 00 29