





## Qui sommesnous?



mobsuccess group



**Depuis** 2015



+130 collaborateurs



Marketing Multilocal, automatisé à grande échelle



**Brand & Social Content** Le contenu au service de la performance



**App Marketing** Génération de traffic / téléchargement



## Widely: Un ADN Retail

















































# Enjeux enseignes à réseau



Trafic en points de vente



Digitalisation prospectus



E-commerce local



**Branding local** 

#### **Enjeux marques**



Activation dédiée mono enseigne



Soutien promo Multi enseignes



Lancement produit



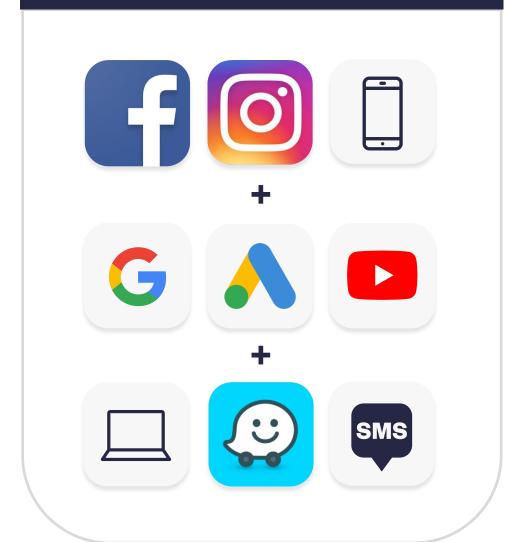
Communication géolocalisée



## Les leviers connectés à notre plateforme

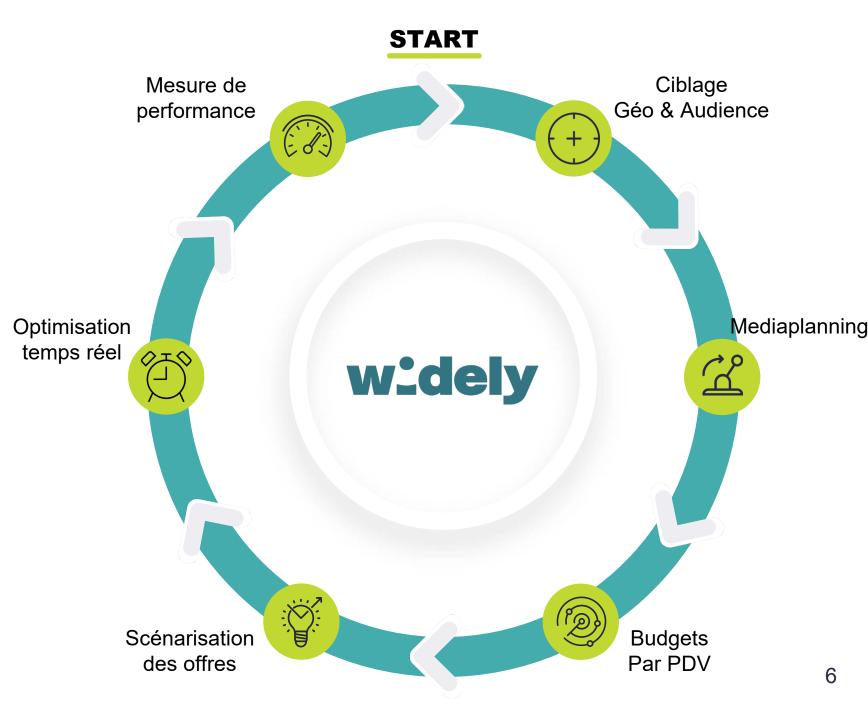


#### **Les leviers**



# Nos partis pris pour une campagne Drive To Store réussie





## L'exemple

## **ORCHESTRA®**



#### **OBJECTIF**

Digitalisation Catalogue
Drive to store

#### MIX-MÉDIA

Display Mobile / SooAads

#### **KPI**

12 Millions d'impressions 2,5 Millions d'exposés uniques





## 01 - Géociblage

Ciblage des lieux de vie des visiteurs PDV Données GPS Vectaury Zone sans déperdition Sélection de la plus petite zone comportant au moins 80% des visiteurs Calcul des zones automatisé Notre technologie calcule la zone optimale pour l'ensemble des points de vente d'un réseau 





## 4- Scénarisation des offres - Display

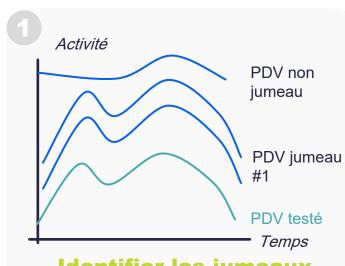






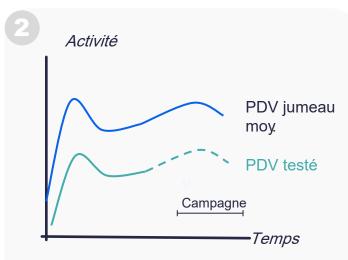
## 5 - Mesure d'efficacité

### Principe Geolift



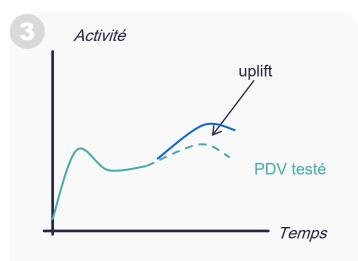
## Identifier les jumeaux statistiques

Nous identifions les PDV dont l'activité varie de la même manière



#### **Prévoir l'activité**

Les jumeaux nous permettent de connaitre le niveau d'activité qu'aurait eu le magasin sans soutien pub



#### Comparer au réel

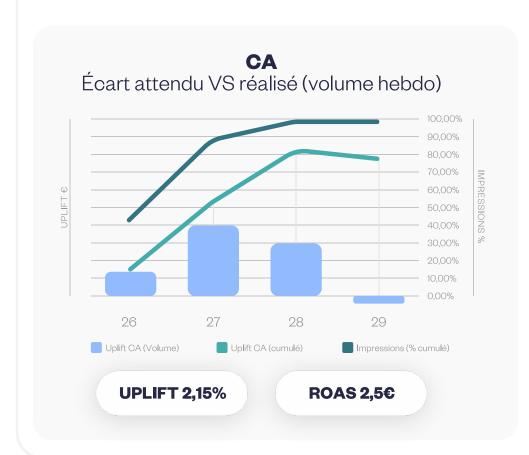
La différence entre l'activité constatée et l'activité prévue est l'uplift





## 5 - Mesure d'efficacité

#### Résultats Geolift











Roland Aouizerate VP Sales

→ roland.aouizerate@mobsuccess.com +33 6 71 90 35 14



