

Comment Carter Cash a généré 7168 visites qualifiées en magasin en 1 campagne

leboncoin  w:dely
By Mobsuccess

Présentation de Carter-Cash



Carter-Cash propose aux automobilistes particuliers et professionnels l'essentiel des produits et accessoires automobiles, ainsi que des services d'entretien en atelier à prix bas toute l'année. Le tout, sans faire de compromis sur la qualité.

Créé en mars 2002, Carter-Cash est présent partout en France avec 85 magasins, en Espagne avec 6 magasins, en Italie avec 4 magasins et au Maroc avec 1 magasin.

Problématique et contexte

L'objectif de la campagne drive to store mise en place : drainer du trafic qualifié et mesurable en magasin.

La campagne

La campagne a duré 6 semaines et s'est étalée de janvier à février.

Elle s'est déroulée dans le cadre d'un accord de trade marketing entre Carter-Cash et la marque de batteries Perion, exclusivement vendue chez Carter-Cash, et visait à mettre en avant des batteries de voiture durant la période hivernale.

Via un accord de trade marketing, l'enseigne et la marque financent ensemble la campagne, dans une optique gagnant-gagnant : les produits de la marque obtiennent une belle visibilité durant toute la campagne, tandis que l'enseigne génère des visites en magasin à moindre coût... Un modèle qu'elle peut répéter ensuite avec d'autres marques.

L'offre In Store

Pour répondre à ces enjeux, Carter-Cash a choisi l'offre In Store, un partenariat entre leboncoin et Widely.

Il s'agit d'une offre permettant de lancer des campagnes pensées pour le drive to store, avec une diffusion sur leboncoin et sur Meta.

Une campagne In Store se déroule en 4 étapes

- Définition du meilleur ciblage (géographique et data comportementale / transactionnelle)
- Création des assets graphiques sur-mesure pour tous les formats de la campagne
- Mise en ligne de la campagne, suivi et optimisation des performances
- Mesure d'impact sur le trafic en magasin

Chiffres clés de la campagne



Dates de campagne : 16 janvier au 28 février



Nombre de magasins : 78



Budget global : 30 K€

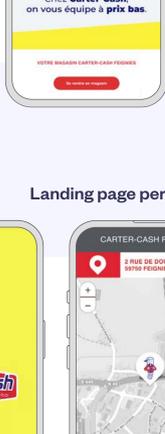


Budget par magasin : 385 € (270 € Leboncoin / 115 € Meta)

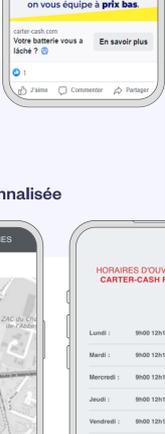
Les créas

Carter-Cash a bénéficié de l'expertise de Widely dans la création de visuels optimisés pour chaque format de la campagne, sur leboncoin et sur Meta.

Interstitiel sur leboncoin



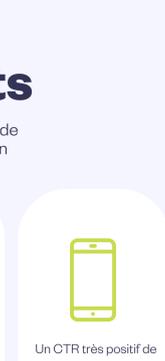
Format fil d'actu Meta



Format Mega Native exclusivement disponible chez leboncoin



Landing page personnalisée



Les résultats

La campagne a été une réussite, avec de bonnes performances online et magasin



+1,9M exposés uniques



1,9% CTR global



Un CTR très positif de +5% sur le format interstitiel



7 168 visites en magasin en 1,5 mois

Un CPV global à 4€

tiré vers le bas par une jolie performance leboncoin qui bénéficie du meilleur taux de visite avec

0,60% exposés uniques

Le meilleur format leboncoin



Le meilleur format Meta



Les forces de l'offre In Store

L'offre In Store est un partenariat entre leboncoin et Widely. Les campagnes faisant partie de ce dispositif bénéficient de la puissance de la plateforme leboncoin, et sont opérées par Widely, expert du drive to store et des campagnes géolocalisées et multilocales.

Cette offre permet de bénéficier de tous les avantages de la plateforme leboncoin, en la complétant avec Meta, pour couvrir toutes les situations et optimiser les campagnes pour l'intégralité d'un réseau.



La puissance de la plateforme leboncoin

leboncoin est la première plateforme de France après les GAFAM : un Français sur deux se rend sur leboncoin chaque mois. leboncoin peut ainsi mettre à disposition des audiences spécifiques, grâce à sa data comportementale et transactionnelle.

Une partie est déclarative (âge, adresse...), mais toute la data comportementale et transactionnelle est de très bonne qualité. Par exemple, il est possible de viser les propriétaires de voiture, les personnes qui se sont rendues sur la rubrique auto, etc...

Par ailleurs, leboncoin propose un environnement parfaitement brand safe. Il n'y a qu'un seul et même éditeur, proposant un inventaire de formats intéressants, notamment un interstitiel très impactant à l'ouverture.

L'expertise du local de Widely

Widely est expert de la communication digitale locale et multilocale, et déploie des campagnes géolocalisées et personnalisées au point de vente ou à l'agence, avec le mix média adapté et le budget le plus juste.

Les atouts apportés par Widely dans le cadre de l'offre In Store :

- Définir des zones de chalandise, personnaliser les créas, les budgets et un reporting par levier, le tout au point de vente.
- Reporting des campagnes RTB/Meta afin d'apprécier la diffusion et la performance, en toute autonomie.
- Un studio créa inclus dans l'offre et spécialiste des stratégies DTS
- Des formats impactants
- Une mesure DTS incluse
- Un pricing très compétitif pour une diffusion multi locale sophistiquée et performante
- Une intégration technique avec Meta pour du multi-local Social

Exemple d'optimisation pour Carter-Cash permis par l'offre In Store

Définition des zones de chalandise

Pour Carter-Cash, les zones de chalandises ont été définies précisément pour chaque magasin, avec un budget au point de vente contrôlé.

Au cours de la campagne, 10 points de vente étaient en retard par rapport au reste du réseau en termes de diffusion. Le monitoring en continu et l'optimisation de la campagne, notamment en augmentant les radius, ont permis à ces magasins de rattraper leur retard et de diffuser au même rythme que le reste du réseau.

Témoignages



Guillaume Duclos
Directeur de Clientèle Nord



Nicolas Saraiva
VP Alliances & International



Bryan Lievin
Chef de projet trade marketing et acquisition payante

« Une solution innovante qui a su complètement répondre aux problématiques ROIs des de Carter Cash. L'accompagnement Mobsuccess a été très professionnel, à l'écoute de nos besoins et de ceux du client. »



« Nous sommes ravis d'avoir pu déployer un dispositif "In Store" pour Carter-Cash. Cette offre commune entre leboncoin et Widely comprend tous les ingrédients d'une campagne drive to store réussie, avec en plus la garantie d'une audience massive et ultra engagée, un support brand safe et la mise à disposition de la data leboncoin pour maximiser les résultats à la sortie. Nous n'avions aucun doute sur le succès de cette campagne avec un annonceur aussi impliqué dans la co-construction et le partage ! »



« Le dispositif In Store nous a permis de déployer une campagne digitale multi-locale sur l'intégralité de notre réseau de points de vente. La mise en place a été simple, et les résultats sont au rendez-vous ! »



leboncoin × w:dely



Générez dès maintenant des visites qualifiées dans tous vos points de vente

CONTACTEZ-NOUS !