

COMMUNICATION DIGITALE

RETAIL

Le Consomm'Acteur

Le client est au centre de la stratégie et la Marque doit engager une conversation entre elle et sa Communauté.

COMMUNICATION OMNI-CANAL

DECOLAGE IMMEDIAT

Internet au coeur de la stratégie du développement de la Marque
Réussissez le lancement de votre Retail en réseau de franchise ou de
votre collection saisonnière avec la communication **Omni-Canal**.

Faire converger tous les leviers de conversion
Prendre en compte tous les réseaux sociaux
Viralité puissante et exponentielle
Financement participatif

 En Savoir + 

Le marketing Omni-Canal répond à un changement de comportement des consommateurs dans leur stratégie d'achat.

Les consommateurs utilisent tous les canaux à leur disposition (web, mobile, papier, tv...) pour aller chercher des informations sur le produit convoité.

Les consommateurs recherchent désormais en boutique des services équivalents à ceux proposés sur le site web de l'enseigne.

Ils souhaitent connaître instantanément les différentes variantes d'un produit, être alertés de leurs disponibilités en magasin, voir le commander immédiatement et être livrés à domicile

Objectif

La stratégie "omni-canal" consiste pour la Marque à se rendre là où se trouvent les consommateurs, peu importe le canal, et les ramener chez eux plutôt qu'ils n'aillent chez les concurrents.

- *Ramener le trafic en boutique*
 - *Créer des évènements*
 - *Toucher la presse*

Technique

La stratégie Omni-Canal est fortement liée au déploiement d'une plateforme digitale.

Une plateforme qui facilite grandement la « Webification » des magasins.



DBG|RETAIL

Ingénierie Franchise

DBG Retail

@DBG.RETAIL.FRANCHISE

Accueil

Publications

Photos

À propos

Mentions J'aime

Créer une Page

Voici ce que voit un visiteur de votre Page. [Revenez à votre affichage](#) pour gérer cette Page.

👍 J'aime

📧 S'abonner

➦ Partager



Nous contacter

Publications



DBG Retail

24 février, 18:15 · 🌐



Vous pouvez maintenant contacter DBG Retail plus facilement.

Nous contacter

Cabinet de conseil à Ville de Bruxelles



Inviter des amis à aimer cette Page

FRANCE/ BELGIQUE : Agent distribution de marques de niche (food/beauté)
Consultant, spécialiste de la distribution réseaux (franchise, concession, corner)



12 J'aime
Fleur De Busschere et 5 autres amis aiment ça

À Propos

Voir tout

www.dbg-retail.com/

Cabinet de conseil

Aimé par cette Page

Réseaux Sociaux

Dominique GERALD - INGENIERIE FRANCHISE

<http://dbgretil.wixsite.com/retail-omni-canal/concept-omnicanal>



Facebook

« on peut faire sans ... mais on fait mieux avec ! »

Facebook est un levier d'acquisition qu'il faut juste utiliser correctement

- Facebook est le levier publicitaire le puissant au monde grâce au ciblage
- Facebook est un outil d'expérience pour l'utilisateur inclus dans une stratégie d'acquisition Crossmedia/crosscanal
- Facebook est une plateforme compulsive

L'internaute se laisse tenté car ciblé !



Social Média à Deux objectifs

A. Notoriété/Fidélité



Community Manager

Régi par divers critères

- **L'Algorithmique : Edgerank ***
- **Le Storytelling** (ligne éditoriale)
- **L'Innovation/Créativité** (sur les posts)
- **L'Engagement** (écologique, bio, caritatif ...)
- **Le Taux de réponses**

VS

B. Acquisition/Transformation



La Publicité

Plus performante que d'autres leviers d'acquisition

- ✓ *Taux d'engagement*
- ✓ *Poids du format (vidéos, photos, partages ...)*
- ✓ *Timing (fraicheur, moment, fréquence)*
- ✓ *Pub payante*



Facebook

Stratégie

- Créer sa communauté
- Annoncer son actualité
- Partager (avec les internautes et les Marques « Amies »)
- Programmer son contenu
- Choisir son audience (invitations)
- Booster la communication (publicité payante)



Facebook *mais aussi !*

Pratique

- Proposer des services
- Faire des offres
- Organiser des concours
- Créer des évènements
- Bouton Acheter, créer sa boutique
- Bouton contact



Instagram

- Créer sa communauté
- Diffuser ses visuels : photos
- Programmer son contenu
- Bouton Acheter, créer sa boutique
- Bouton contact



You Tube

- Créer sa communauté
- Créer sa chaine de diffusion
- Programmer son contenu
- Diffuser ses vidéos et celles de ses partenaires
- Diffuser des spots, interviews, démonstrations, conférences ...

Planification des partages de contenus sur les différents réseaux sociaux

A faire

▪ Les réseaux sociaux

Lister les marques partenaires, les institutions, les salons, les courants de pensée, les concurrents, les professionnels, les artistes ... qui se rapprochent de Sa Marque.

Présentation d'un document questionnaire à personnaliser

Merci pour votre intérêt et pour votre attention
Je suis disponible de suite pour une pleine collaboration
A votre disposition pour tous commentaires
Très cordialement

Dominique GERALD
+33 624 79 88 45
+32 493 58 75 03
dbg.retail@gmail.com
www.dbg-retail.com