

La saint valentin

#1 - Un temps fort immanquable¹



1 Français sur 2 a fêté la Saint-Valentin en France en 2022¹



La moyenne du budget cadeau était de 114€¹

Les achats des français²



Des Fleurs

27%



Un Parfum

23%



Des bijoux

21%

Le programme²



Un restaurant

35%



Soirée à la maison

40%



Un week-end

17%



78%²

des français consultent internet avant de procéder à un achat

+76%²

de hausse des dépenses en ligne pendant la saint valentin ces 3 dernière années

30%²

des achats de la saint valentin se font le jour même

#2 - Une campagne de communication booster de vente

Cette journée est idéale pour créer du trafic dans votre point de vente. Pour cela, travailler et adapter une campagne de communication à votre cible.

Préparez votre stratégie

Optimisez vos connaissances sur vos potentiels clients en réalisant une étude géomarketing sur votre zone de chalandise. Vous pourrez ainsi définir quels sont les personnes susceptibles d'acheter vos fleurs pour la Saint-Valentin, d'après leurs comportements leurs données géographiques.

Diffusez un SMS marketing

Communiquez la veille du jour J auprès de votre cible sur vos différentes offres et enrichissez votre SMS avec un lien de redirection. Vous pouvez, par exemple, les rediriger vers un formulaire qui leur permet de réserver un bouquet et de venir le chercher en Click and Collect³.

Soignez votre image sur le web

Pensez aux retardataires qui chercheront un fleuriste à proximité de là où ils se trouvent et soyez dans les premiers résultats de recherches. Pour être bien référencé, complétez votre page avec les bonnes informations, répondez aux avis de vos clients.... Grâce à votre référencement local, vous développerez votre activité.

#3 - Des solutions adaptées

70%⁴

des utilisateurs ayant reçu une communication géolocalisée sur mobile se sont rendus sur le point de vente.

36%⁵

des Français se sont déplacés en magasin suite à la réception d'un SMS.

1/2⁵

des recherches internet sont des recherches locales.

GÉOMARKETING

Disposer d'un outil de visualisation pour connaître votre zone de chalandise et communiquer plus efficacement.



Identification des quartiers à plus forts potentiels

pour des campagnes de fidélisation ou de prospection plus performantes

Meilleure connaissance de la zone de chalandise et des clients

pour rendre les messages plus percutants

Exploitation des données fiables

pour définir une stratégie et optimiser le budget de communication

Disposition d'un outil cartographique simple et intuitif

en toute autonomie

SMS'N GO

Misez sur un canal réactif pour des opérations coup de poing et rapide avec l'envoi de SMS.

Un envoi simplifié

grâce à la gestion de campagne déléguée à MEDIAPOST.

Un canal efficace, rapide et réactive.

qui permet de toucher les individus où qu'ils soient.

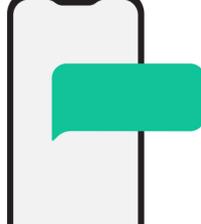
Des envois programmés au moment le plus propice

avec le choix de la date et de l'heure d'envoi.

Valorisation du message

avec l'insertion d'éléments personnalisés.

Analyse des résultats de la campagne



MA VISIBILITÉ WEB

Développez votre établissement en améliorant votre activité sur internet.



Contrôle de votre image

en créant des pages pour les établissements et en reprenant le contrôle de celles existantes

Amélioration du SEO

pour remonter dans les résultats de recherche Google

Simplification du dépôt d'avis pour vos clients

afin d'augmenter le nombre d'avis reçus

Référencement de vos fiches

pour générer du trafic en point de vente et gagner des clients

Analyse de votre e-reputation

en suivant les indicateurs clés

¹Étude LSA 2022 ; ²Étude via Ipsos.Digital menée en France en 2022 ; ³Click and Collect : retrait en magasin ; ⁴Etude Médiamétrie 2019 ; ⁵Médiamétrie / IFOP 2021