



## Du digital au physique grâce à Public-Idées et Placeloop

Il est dans l'ADN de Public-Idées d'innover constamment. Au fil de ces dix dernières années, l'entreprise s'adapte aux besoins de ses clients en leur proposant des stratégies et des prestations inédites dans l'acquisition de clients, la génération de chiffre d'affaires, la réactivation de dormants et l'engagement internaute. Avec son partenaire Placeloop, Public-Idées propose de répondre aux problématiques de notoriété, de trafic et de conversion en point de vente grâce au Web.

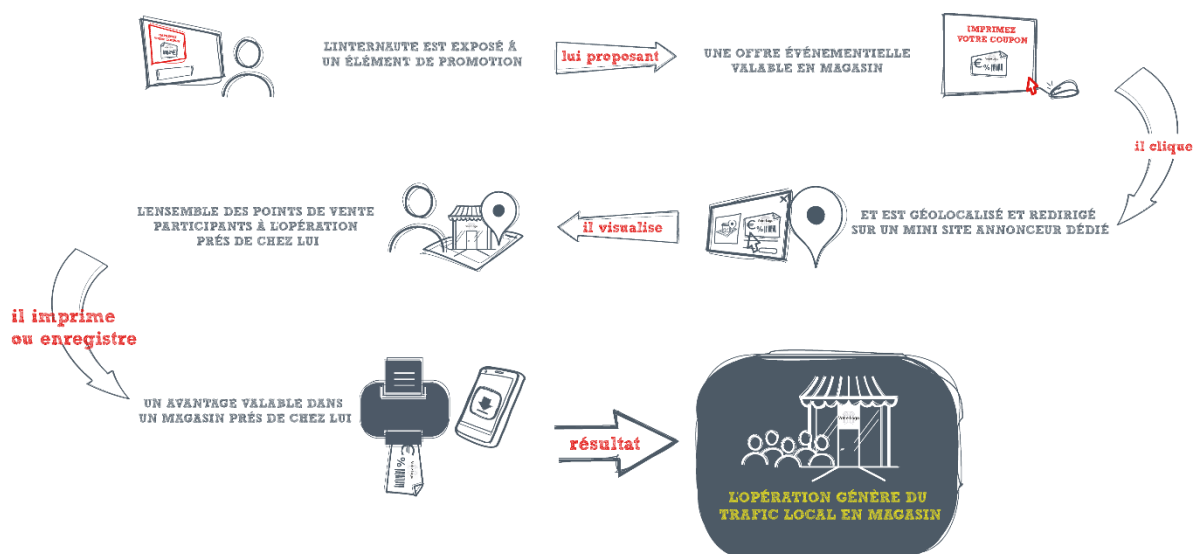
### Une simplification de la digitalisation des magasins

Enjeu essentiel et de taille pour les marques, le **Web-to-Store** requiert la mise en place d'une stratégie adéquate avec la cible désignée et les objectifs quantifiés du client. En ce sens, Public-Idées (et sa solution technologique Drive2Retail) s'associe à **Placeloop, une plateforme SaaS de Marketing Digital Local pour les marques et leurs points de vente**. Ce partenaire déploie ainsi tout un écosystème digital permettant de facilement référencer les revendeurs locaux sur le web et leur mettre à disposition du contenu marketing pour faciliter le relais sur leurs propres canaux de communication.

Ce partenariat technologique entre Public-Idées et Placeloop rend également possible l'animation des activités commerciales et l'amplification des campagnes digitales nationales en local. Cette architecture digitale est simple à mettre en place et s'adresse aussi bien aux enseignes qu'aux marques distribuées chez des revendeurs indépendants. Une infrastructure locale rend possible l'accélération du parcours client online jusqu'au point de vente via, par exemple, la génération de coupons uniques facilement traçable chez les revendeurs physiques

### Un dispositif Web to Store multicanal à la performance

Véritable fil rouge pour soutenir les ventes, le **dispositif baptisé Drive2Retail proposé par Public-Idées et Placeloop a notamment été testé par l'enseigne Tablapizza** une chaîne de restauration du groupe Flo - qui propose un concept original autour de la pizza consommée sur place dans une ambiance chaleureuse et conviviale « comme dans une maison de famille » et également proposée en vente-à-emporter. Tablapizza souhaitait dynamiser le trafic et la conversion en point de vente grâce à une campagne digitale de téléchargement de coupons à usage unique.





« Grâce à Placeloop et Public-Idées, nous avons pu à la fois : booster la visibilité de nos restaurants sur le web, communiquer notre nouvelle signature de marque, alimenter une base de données hyper-qualifiée et surtout générer du trafic physique mesurable », explique Mélanie Farcot-Gigon, Directrice Générale de Tablapizza.

En effet, **Placeloop génère sur le site de l'enseigne un store locator et des mini-sites par restaurant optimisés pour le référencement, affichant la promotion dans les restaurants participants de manière dynamique.** Sur une durée déterminée, chaque bon de réduction est rattaché à un restaurant, un nombre de coupons disponibles, une adresse email et une source de trafic permettant sa traçabilité jusqu'en point de vente.

Par la suite, le tracking des actions digitales est suivi par Public-Idées, via les affichages, les nombres de clics, le taux de conversion et le tracking des actions offline par Placeloop. **Public-Idées a donc mis en place pour Tablapizza, une stratégie de diffusion sur un ensemble de leviers digitaux,** l'architecture de tracking permettant de mesurer les performances de chaque partenaire de diffusion et l'interfaçage avec les outils Placeloop afin de rattacher les utilisations de coupons en points de vente à leurs origines digitales. **Le dispositif est ainsi multicanal et multidevices en couvrant l'emailing, le mobile géolocalisé, les e-coupons, les sites affinitaires, le reciblage des abandonnistes et le NativAds.**

L'association des deux savoir-faire et compétences clés de Public-Idées et Placeloop permet aux marques de mettre en place une solution simple de Web-to-Store, sur un modèle à la performance tout en maîtrisant parfaitement le ROI de leurs opérations.

## Résultat : 1 seul investissement pour 4 effets



Notoriété

**10 M**

Impressions  
Via la diffusion de  
la campagne



Trafic Online

**13 800**

Visiteurs qualifiés  
sur la campagne  
de coupons

**+ 175%**

de visites sur le site  
global de la marque  
(SEO + Diffusion) vs N-1



Base de données

**7 200**

Coupons téléchargés

**7 200**

Emails Opt-in récoltés



Trafic Physique

**25%**

Coupons validés  
en restaurant

**1 880**

Transactions en  
restaurant avec un  
ticket moyen estimé à  
**18,50€**

Pour organiser une rencontre avec les porte-paroles de Public-Idées, merci de vous adresser à [audreyd@oxygen-rp.com](mailto:audreyd@oxygen-rp.com) / 01 41 11 35 46



## A propos de Public-Idées

*Au carrefour de la data, entre éditeurs et annonceurs, Public-Idées propose des prestations inédites dans l'acquisition de clients, la génération de chiffre d'affaires, la réactivation de dormants et l'engagement de l'internaute. La société intervient sur toute la chaîne de valeur du Performance Marketing : conseil stratégique, mise en œuvre de stratégies multicanal, activation média, animation de réseau d'éditeurs et mesure de résultats.*

*Public-Idées opère en France et, sous sa marque internationale Public-Ideas, en Espagne, en Italie, au Portugal, au Benelux, en Allemagne, en Colombie, en Afrique du Sud et au Brésil. La société a recruté dans chacun de ces pays un réseau de sites affiliés qualitatifs, garants de campagnes ciblées et performantes, et compte des filiales à Madrid, Milan, Cape Town et à Medellin.*

*Créée en 2005, Public-Idées est une entreprise privée dont l'actionnariat est détenu à 80% par les fondateurs et à 20% par Ardian (Axa Private Equity). Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 34 millions d'euros en 2014 (+15% vs 2013).*

Plus d'informations sur : <http://fr.publicidees.com>

## A propos PlaceLoop

*Plateforme SaaS de Marketing Digital Local pour les marques et leurs points de vente, PlaceLoop déploie pour les marques tout un écosystème digital permettant de référencer leurs revendeurs locaux sur le web, leur mettre du contenu marketing à disposition pour qu'ils le relaient sur leurs propres canaux. Mais aussi d'animer facilement leur activité commerciale et d'amplifier des campagnes digitales nationales en local.*

*Simple à mettre en place, PlaceLoop s'adresse aussi bien aux enseignes qu'aux marques distribuées chez des revendeurs indépendants.*

Plus d'informations sur : <http://www.placeloopforbrands.com/>

## Contact presse

**OXYGEN** pour Public-Idées

Audrey Thiemonge - 01 41 11 35 46 - [presse@public-idees.com](mailto:presse@public-idees.com)