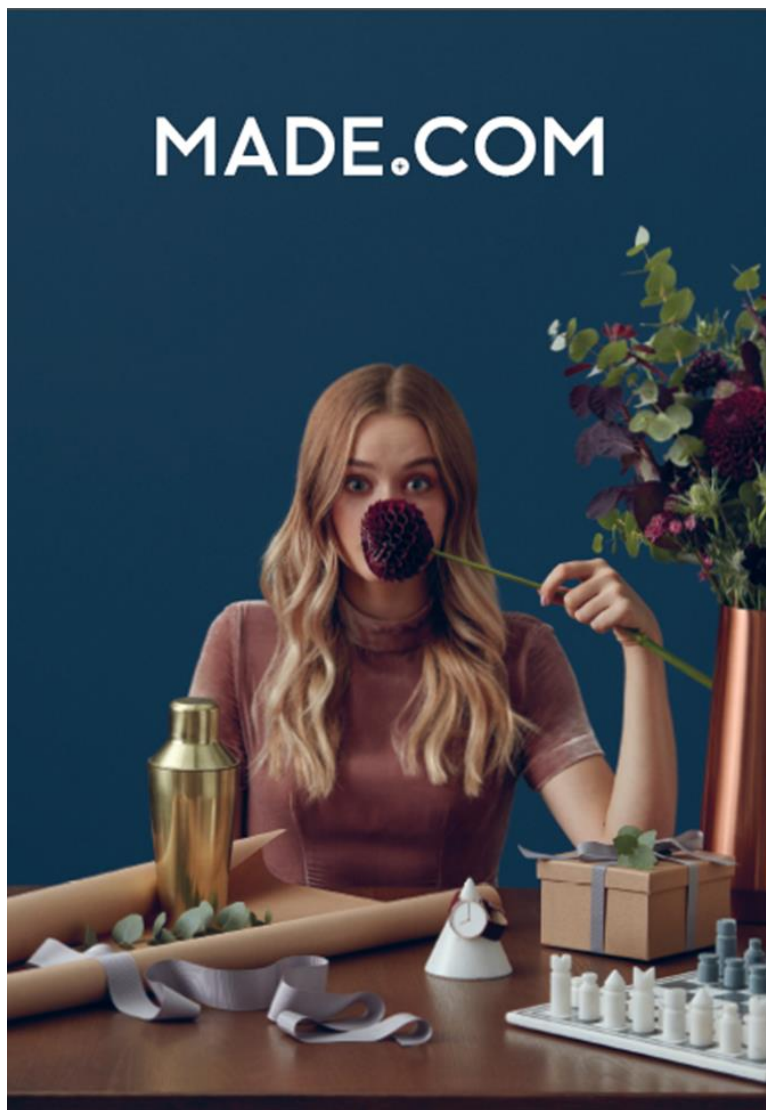


GENERER DU TRAFIC VERS LE SITE INTERNET

EXPERIENCE CONSOMMATEURS COMBINANT OFFLINE ET ONLINE

CATALOGUE
NOEL
2017



CONTEXTE :

MADE.COM est présent quasi uniquement sur le net. Manque de notoriété et de connaissance consommateurs de la gamme MADE.COM (notamment décoration, gamme plus récente).

OBJECTIFS :

Faire connaître MADE.COM et sa largeur d'offre
Recruter de nouveaux consommateurs
Drive to web

CIBLE :

Foyers urbains, CSP+, 25 54 ans

DISPOSITIF :

100 000 exemplaires d'un CATALOGUE de 40 PAGES
Distribution en boîtes aux lettres (courrier non adressé)

RESULTATS : +60% de trafic vers le site e-commerce sur les villes ciblées
↳ dont 70 % de nouveaux clients.
+10% de taux de conversion

(croisement des données MADE.COM et MEDIAPOST)