



Workshop

Uberall France





# Comment mieux utiliser vos données pour optimiser votre Marketing local ?



# PRÉSENTATION DES **SPEAKERS**

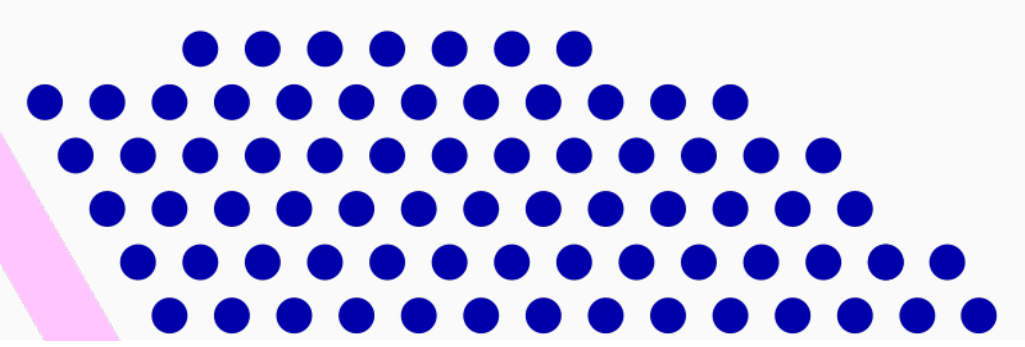


**Dominique  
DESPRES**  
*VP Sales France*

**Uberall France**

**Robert  
BUISARD**  
*Solutions Engineer*

**Uberall France**





Que se passe t il aujourd'hui  
dans le monde ?

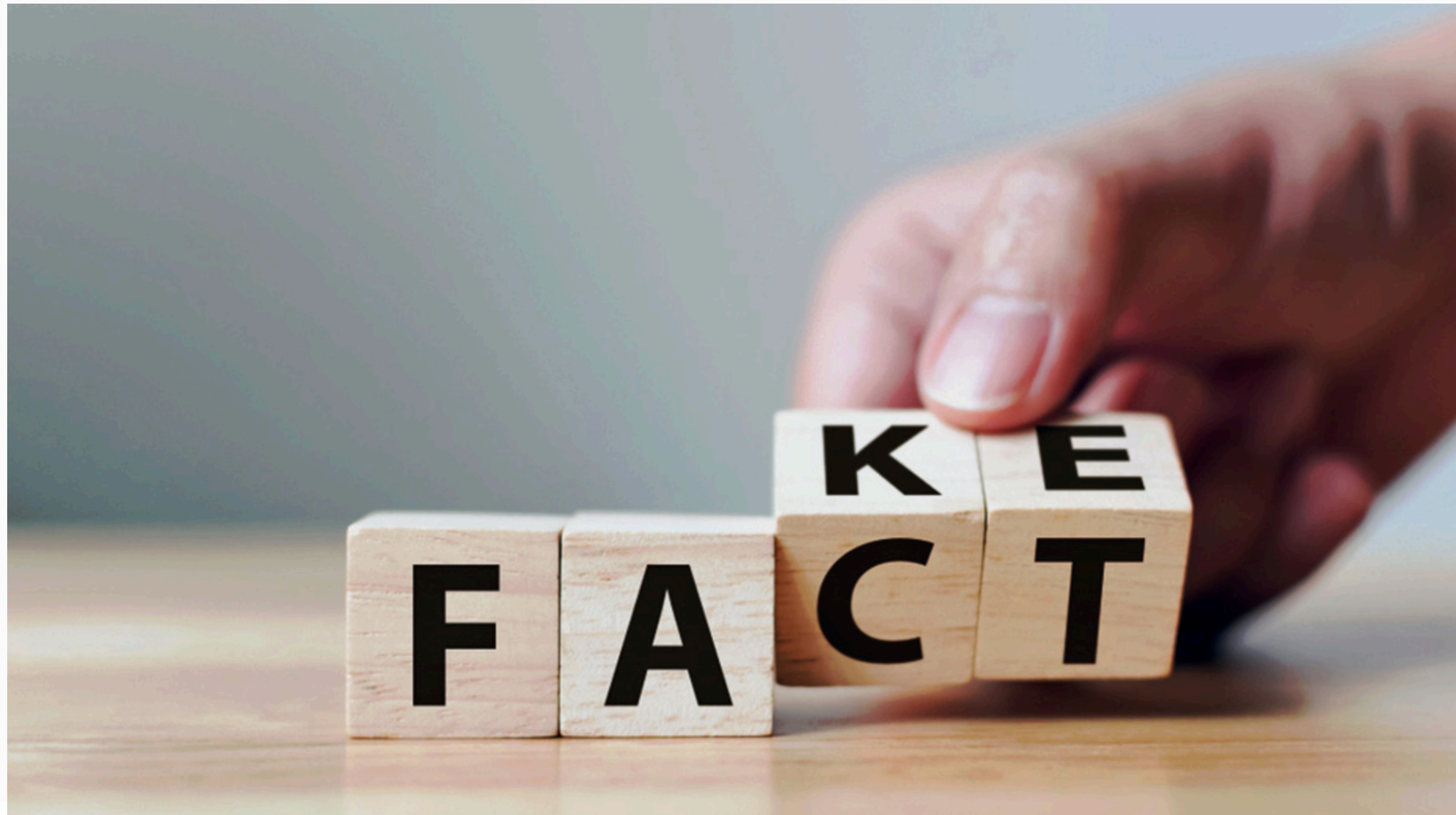








# INFOBESITE







# CONFIANCE

## Transparence / Cohérence

Les consommateurs utilisent les évaluations en ligne pour choisir leurs produits ou magasins.



**97%** ont lu des avis en ligne avant d'acheter.<sup>25</sup>

**93%** des acheteurs lisent des évaluations locales pour déterminer la qualité d'un commerce.<sup>26</sup>

**45%** des ventes brick-and-mortar commencent par un avis en ligne, ce qui représente une augmentation de 15% par rapport à l'an dernier



# Nous sommes tous des Millenials !

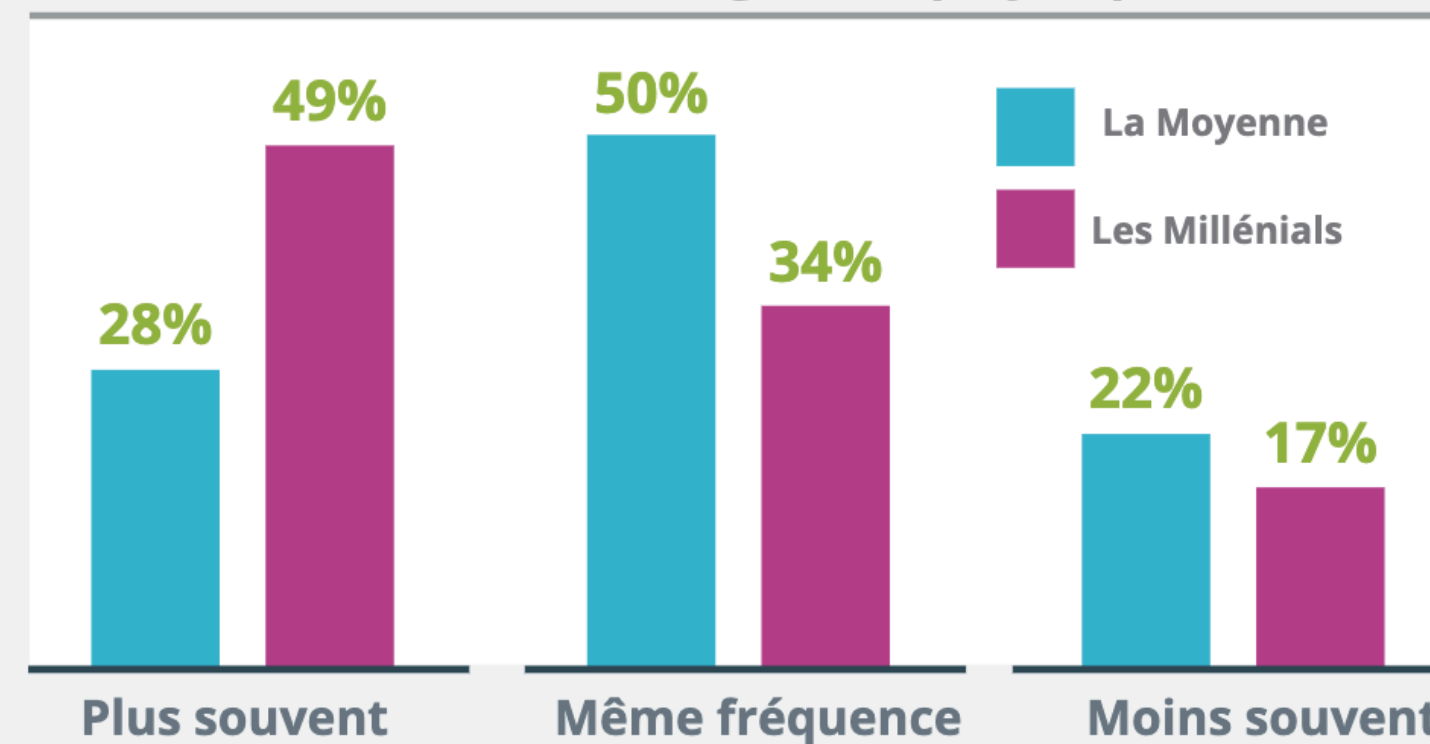
Les acheteurs recherchent activement à acheter hors ligne.

**88%**  
des recherches "à proximité" proviennent d'appareils mobiles.<sup>22</sup>

L'intérêt pour la recherche "ouvert maintenant" a augmenté de **300%** ces deux dernières années.<sup>23</sup>

Les recherches mobiles "où acheter" ont augmenté de **85%** ces deux dernières années.<sup>24</sup>

Visites de magasins physiques



**82%**

En effet, **82% des millenials**, dont le pouvoir d'achat atteindra les **1,4 milliards de dollars** d'ici 2020, préfèrent acheter dans des magasins physiques.<sup>5</sup>



# Les 4 nouveaux facteurs qui affectent le comportement des consommateurs



1

# Influence Sociale





2

# Partage d'Experiences



backpackdiariez • Follow  
Ella, Sri Lanka

backpackdiariez ONE OF OUR WILDEST KISSES 😍  
We couldn't think of a better picture to describe our couple:

1. Blind trust in each other, no matter what 🙌
2. Madly in love ❤️
3. Always having the need to do something different with our lives 📦👦
4. Living on the edge (sometimes a bit too much) 📦
5. Usually on the run 🏃🏻‍♀️
6. Having fun whenever we can 📦📦
7. Organized chaos 📦

What is according to you the most important foundation of a strong couple? #srilanka #srilankatrip #travelcouple #ella #travelbucketlist #travelbucketlist #travelcommunity

30,764 likes  
2 DAYS AGO

Add a comment... Post



# Explosion des choix







# 4

## Satisfaction immédiate



**La satisfaction immédiate**  
est un gros plus pour les ventes brick-and-mortar

**39%** des individus achètent le jour-même de la découverte d'un produit. <sup>6</sup>





# Donc...que se passe-t-il aujourd'hui pour vos consommateurs ?





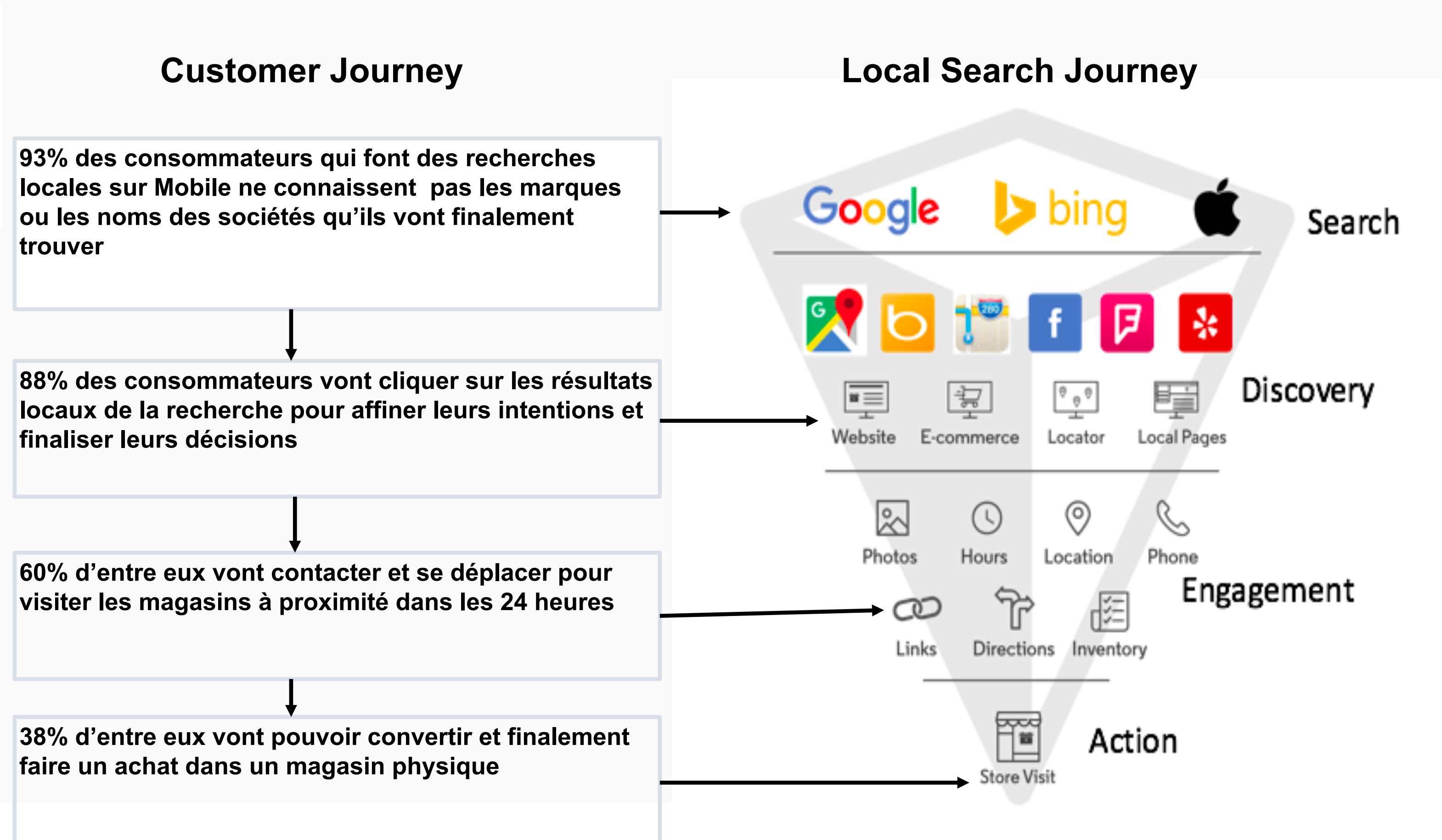
# Ils font face à un écosystème digital très complexe !



Citations / Reviews / Website / Store Locator / Local pages / eCommerce / Appointments / Events / Promotions / Store visits



# Vous devez transformer leurs recherches en actions dans un tunnel de conversion simplifié !





Quels contenus pour avoir  
encore plus de consommateurs  
fidèles dans vos magasins ?



# Comment améliorer votre Découvrabilité et votre Désirabilité ?

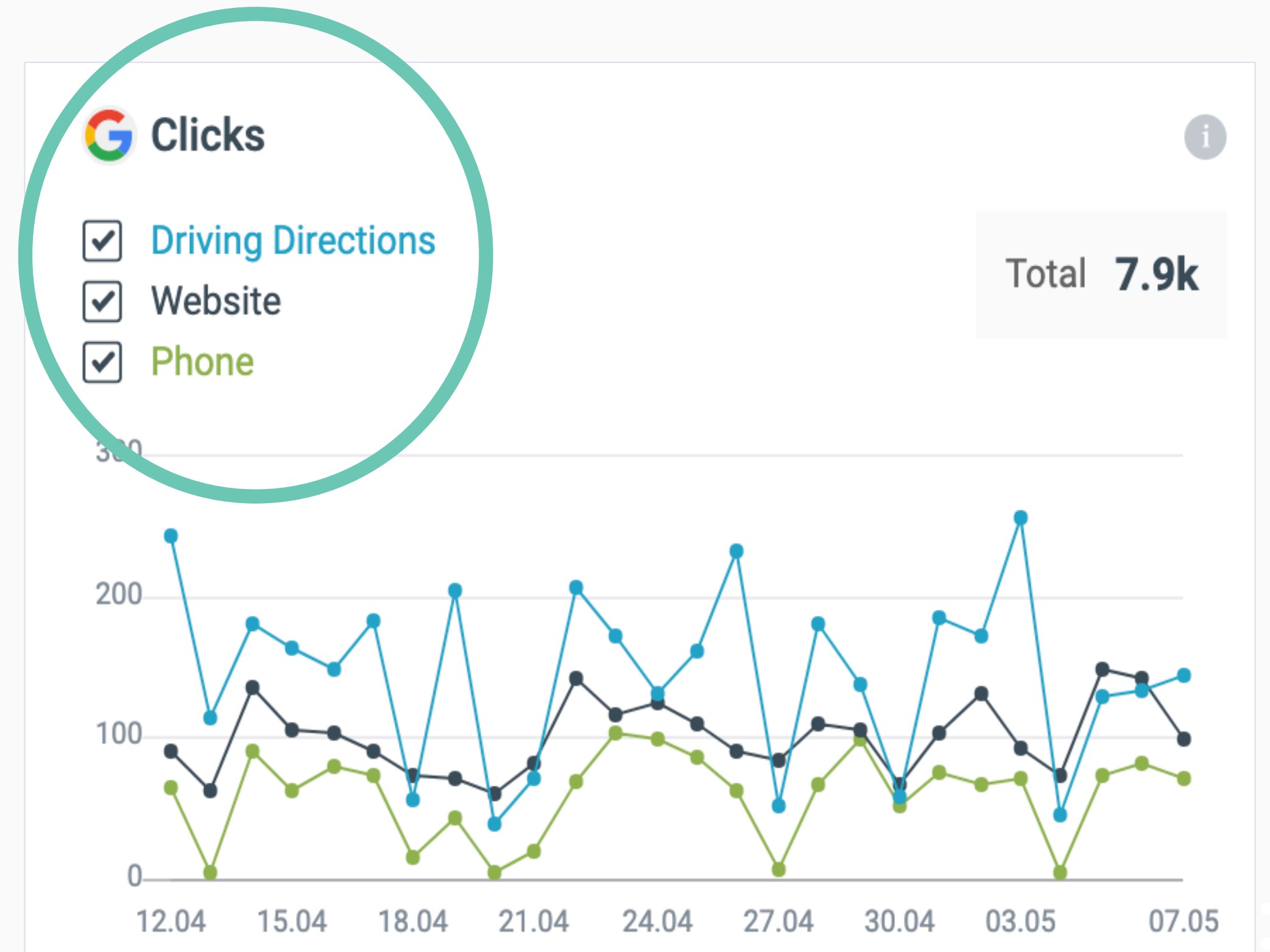
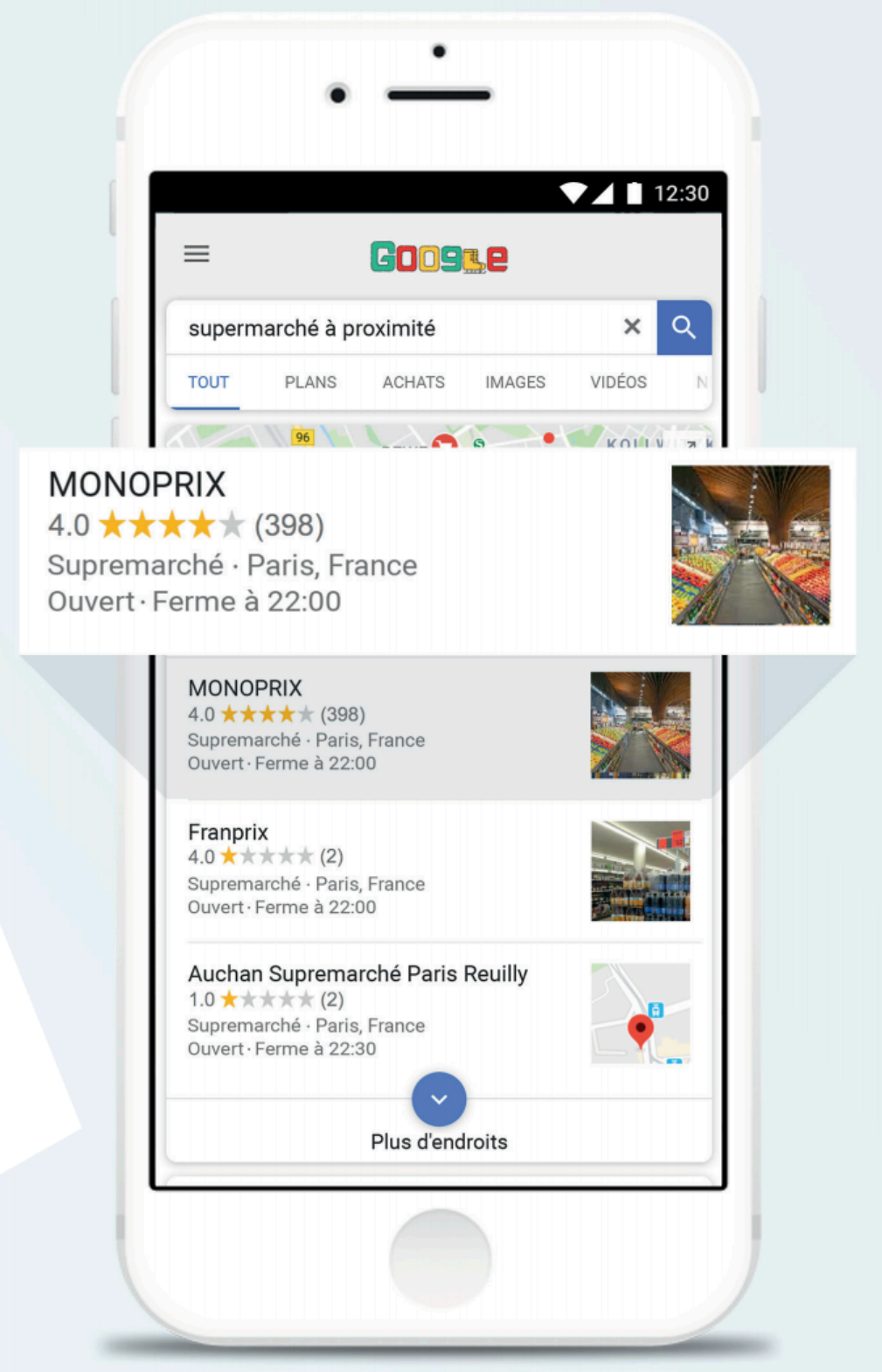
## LES CONSOMMATEURS ONT BESOIN DE VOUS TROUVER EN LIGNE AVANT DE VOUS RENDRE VISITE DANS LE MONDE RÉEL

Les consommateurs recherchent des commerces, des biens et des services : c'est un fait.

Vous devez donc apparaître dans les résultats de recherche pour qu'ils se rendent dans vos magasins.

Vos magasins doivent eux disposer de données locales structurées et correctes sur de nombreuses plateformes pour apparaître dans les résultats de recherche.

Si vos données sont incorrectes ou incomplètes sur des plateformes telles que Google, Facebook ou Apple, les consommateurs seront dirigés vers d'autres magasins et vous manquez des opportunités commerciales.



Rendez-vous / Réservations / Click & collect / Devis / Communauté...



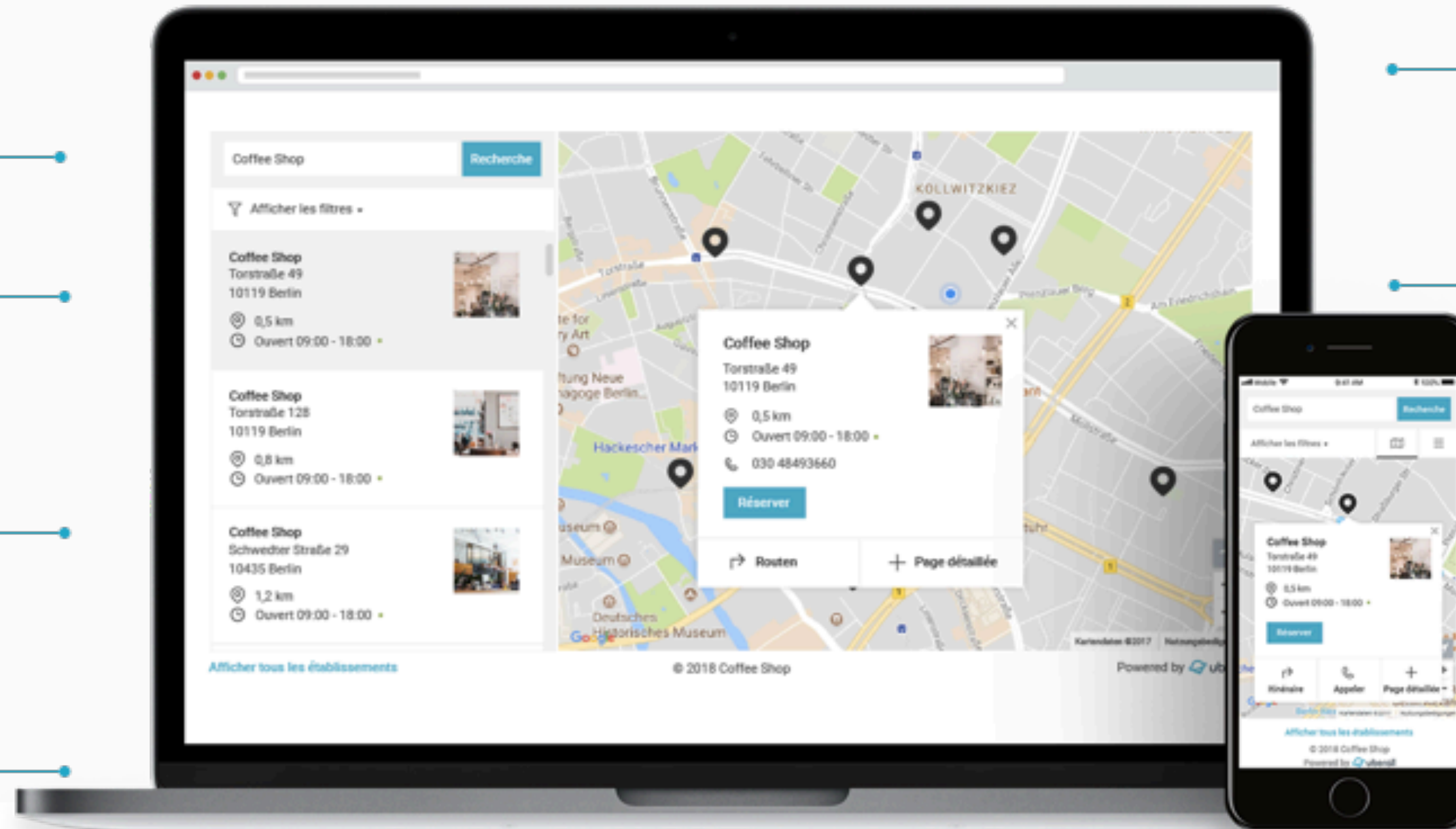
# Comment améliorer votre Découvrabilité et votre Désirabilité ?

Le contenu et le design sont entièrement personnalisables et optimisés mobile, assurant une présence sur mesure de vos établissements quel que soit l'appareil.

Fonction de recherche pour tous vos établissements  
Options de filtres au choix pour vos clients

Logo de l'entreprise unique ou personnalisé à chaque établissement

Bouton modifiable pour une prise de contact directe



Structure URL optimisée incluant le nom, la ville, la rue et le pays

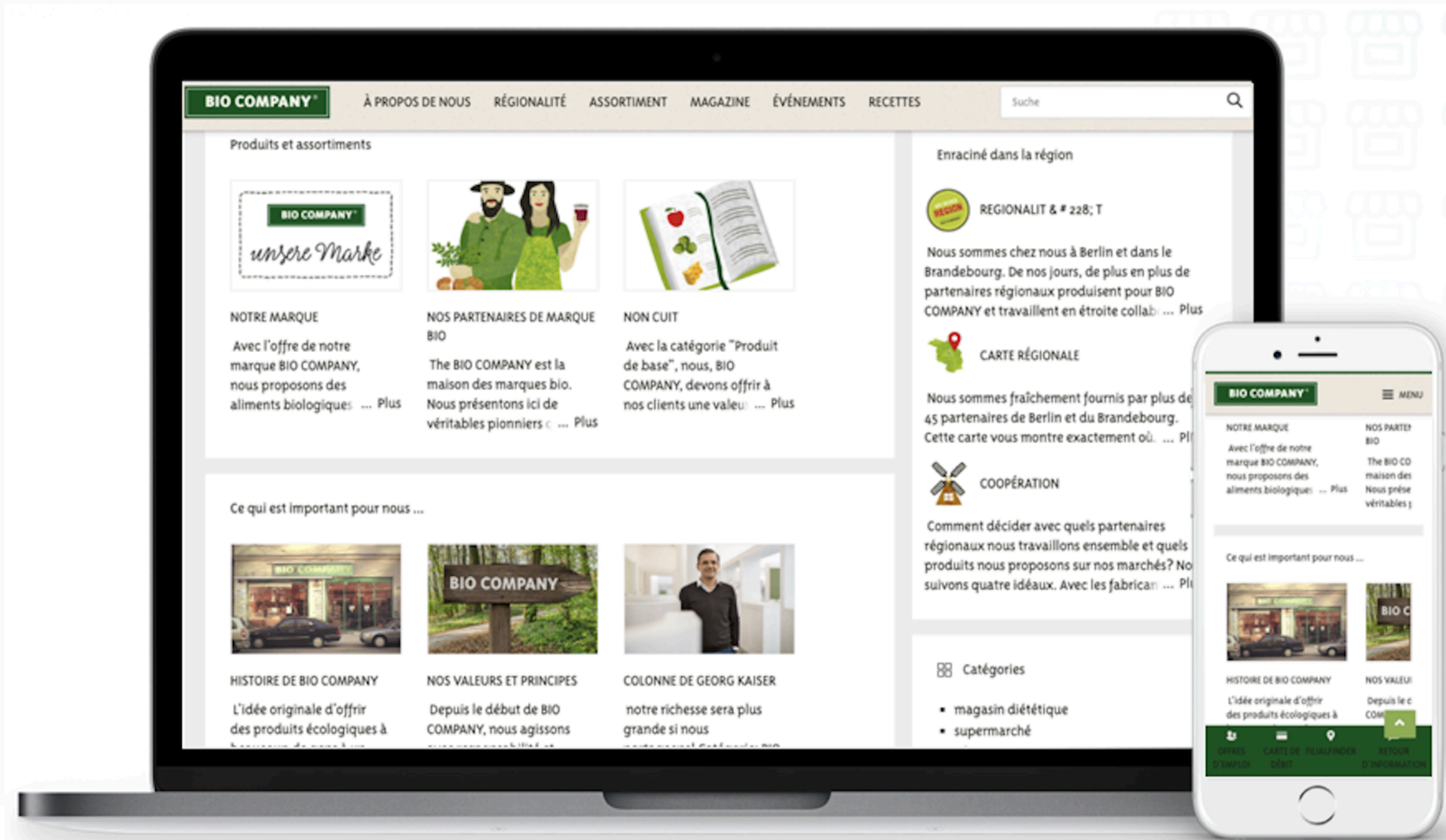
Pin avec votre propre logo

Informations locales, personnalisables instantanément

Lien direct vers vos pages locales



# Comment améliorer votre Découvrabilité et votre Désirabilité ?





# Comment améliorer votre Découvrabilité et votre Désirabilité ?

Un contenu pertinent pour chaque implantation garantit une excellente expérience utilisateur et une visibilité optimale sur les moteurs de recherche.

Vision cartographique avec des adresses précises

Principales informations directement visibles sans scroll

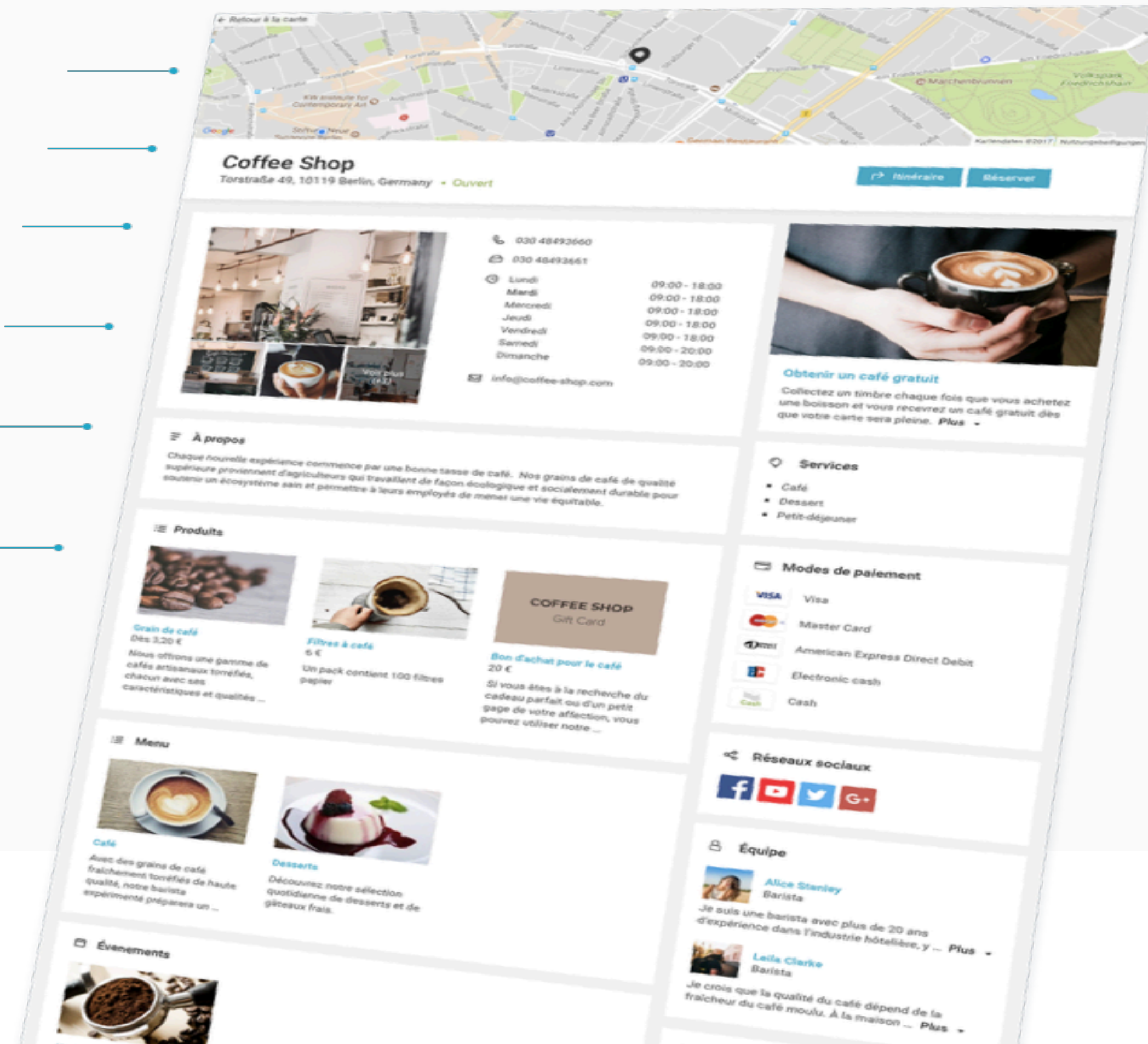
Boutons Call-to-Action personnalisables pour une prise directe de contact ou de rdv

Plus de conversions grâce à un numéro de téléphone et une adresse e-mail cliquables

Description pertinente tant pour informer le client que pour l'optimisation SEO

Autres informations utiles, comme les moyens de paiement acceptés, les services offerts, les liens vers les médias sociaux.

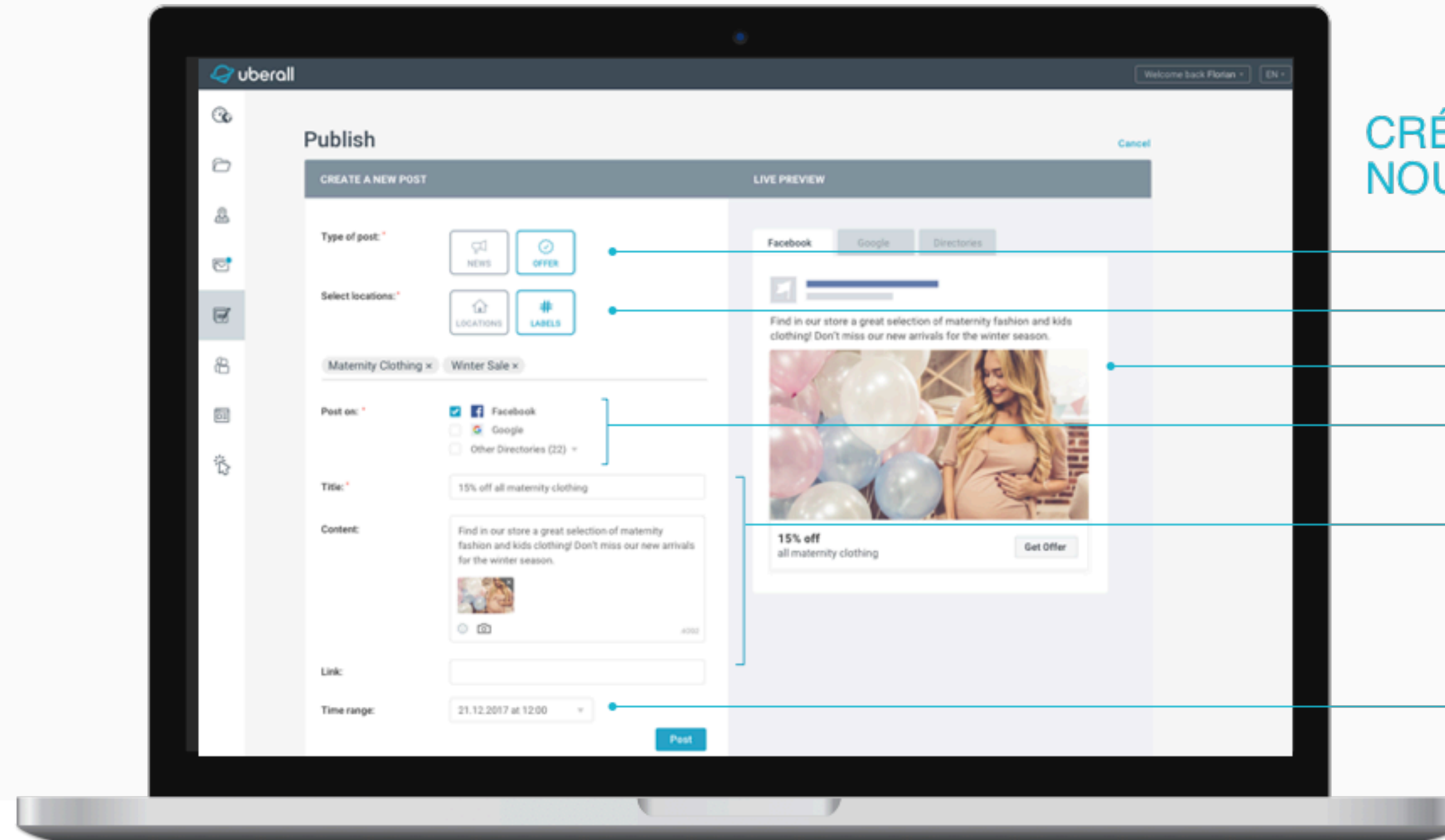
Contenu publicitaire individuel avec des liens directs vers vos produits, événements, offres d'emploi, etc.





# Comment améliorer votre Découvrabilité et votre Désirabilité ?

Publiez vos nouveautés ou promotions sur vos pages Facebook Locales en quelques clics - ciblez les consommateurs d'établissements spécifiques ou tous vos consommateurs selon vos besoins



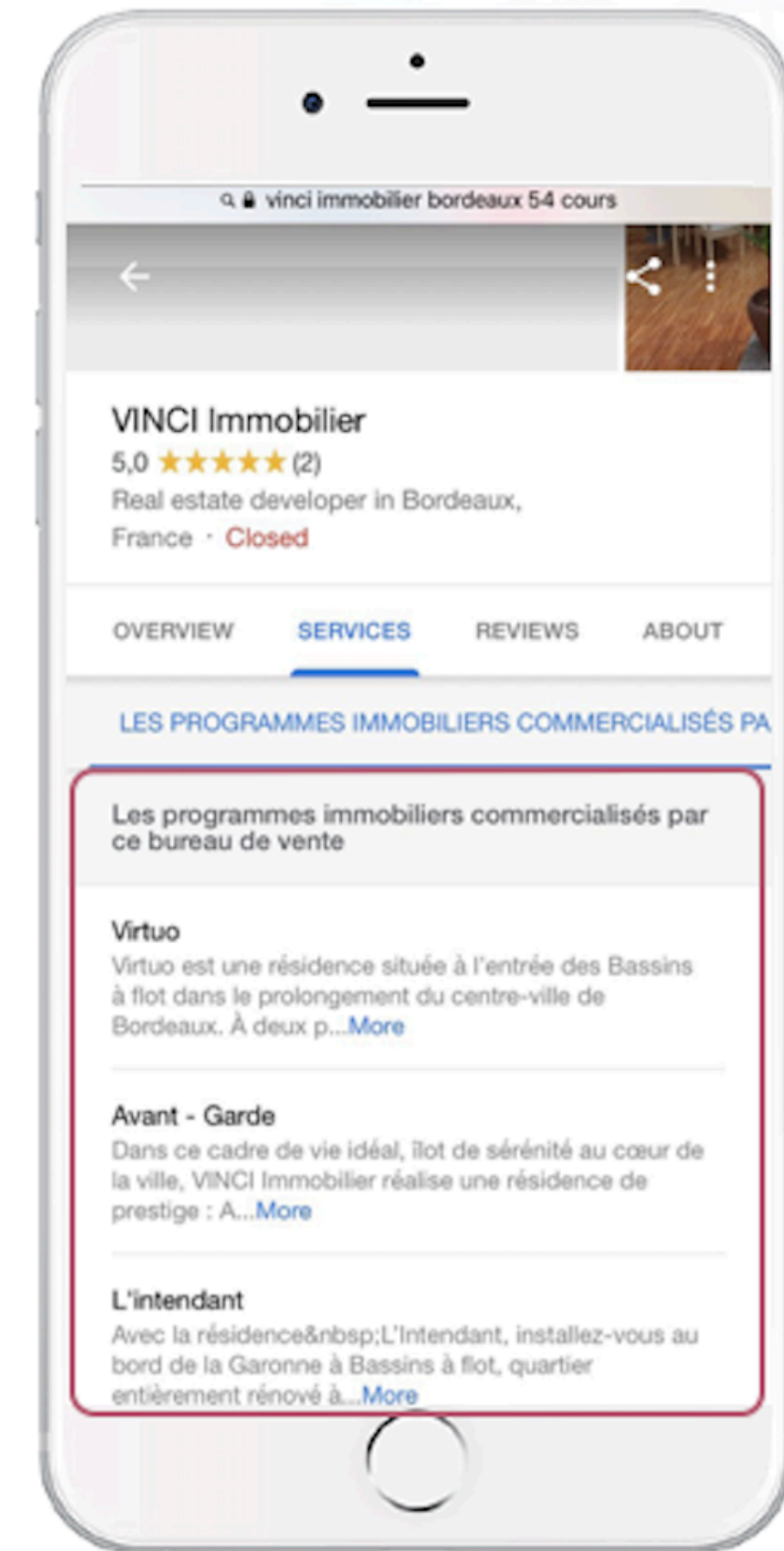
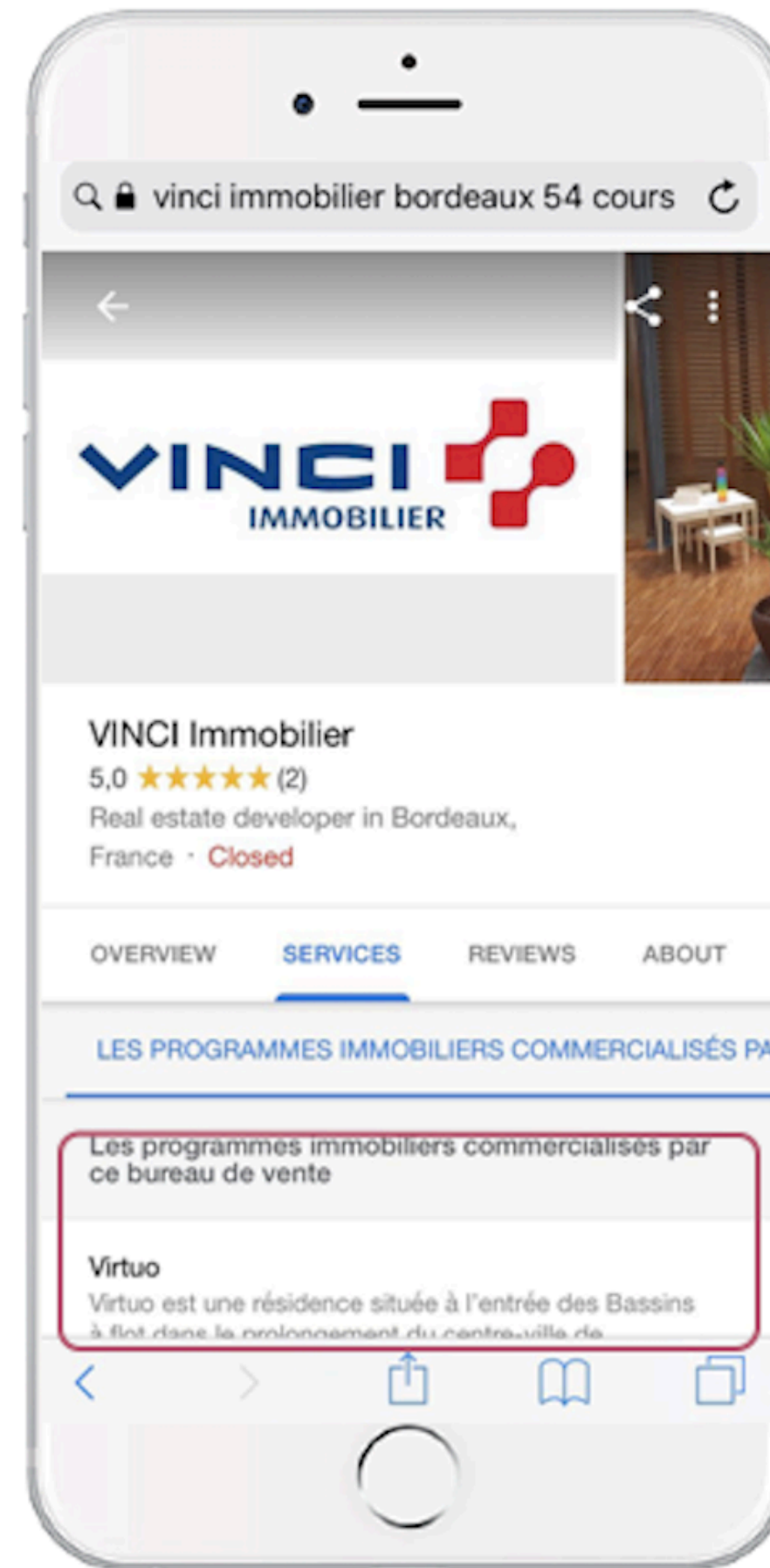
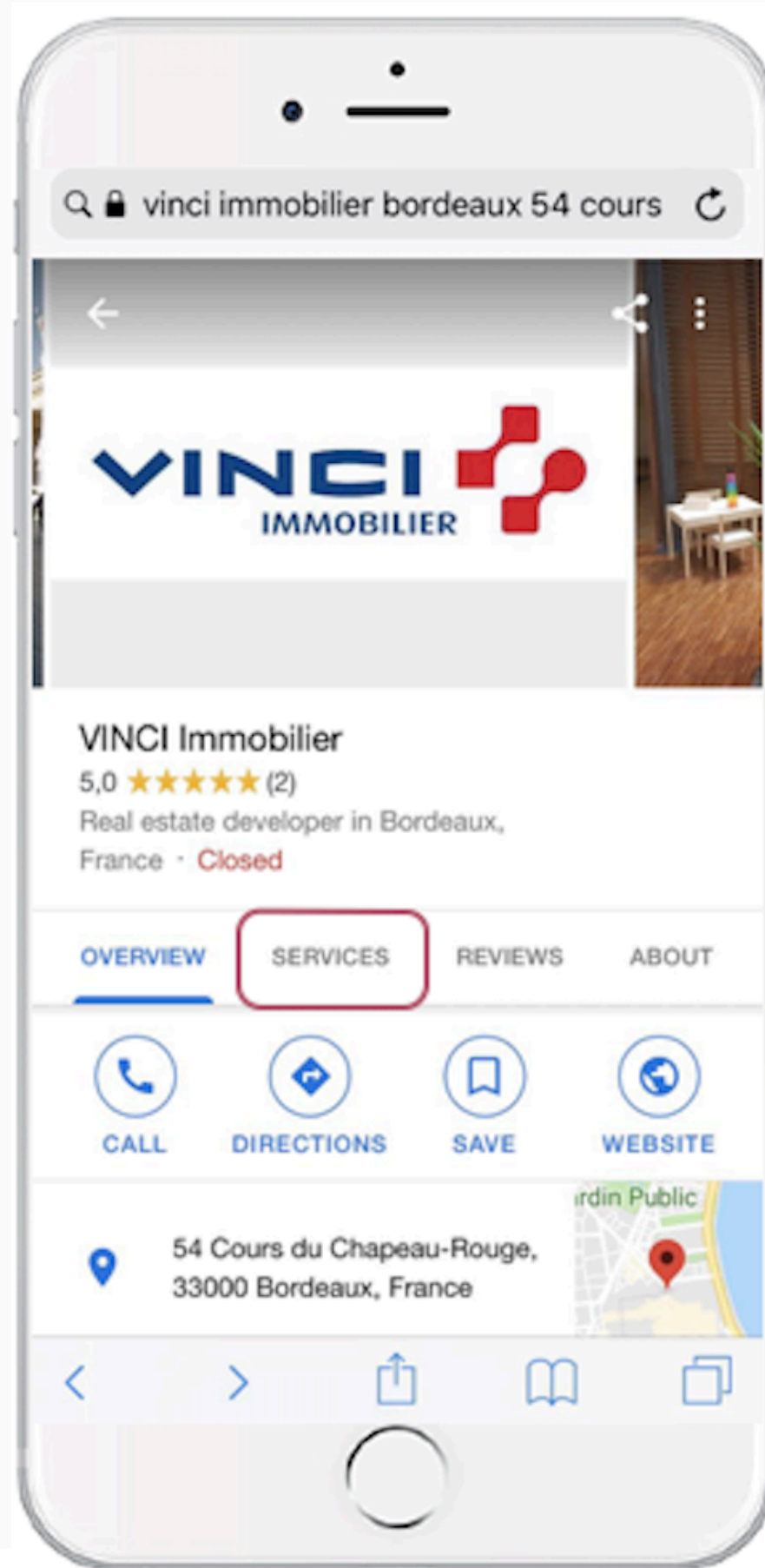
## CRÉATION D'OFFRES OU DE NOUVEAUTÉS

- Publier l'offre ou la nouveauté
- Choix de l'établissement ou du Label
- Aperçu
- Choix de la plateforme  
incluant Google et Facebook Location Pages
- Contenu local  
espace intelligent dédié à la publication de masse  
ou à la personnalisation automatique de vos  
contenus locaux
- Planification des périodes





# Comment améliorer votre Découvrabilité et votre Désirabilité ?





# Cas d'usage d'un client Retail avec des données produit grace à notre partenaire Bonial



# Par ou passe le trafic de ceux qui recherchent quelque chose ?

UNE PRÉPARATION D'ACHAT  
PARTOUT ET TOUT LE TEMPS

**73%**

du trafic d'une marque se passe  
en dehors de son site web\*





# Que recherchent les clients de la grande distribution ?

## IMPORTANTANCE DE L'OFFRE LOCALE

Elément central du site Internet

61%\*

des français qui visitent le site web d'une enseigne  
recherchent les  
offres/bon plans/promotions

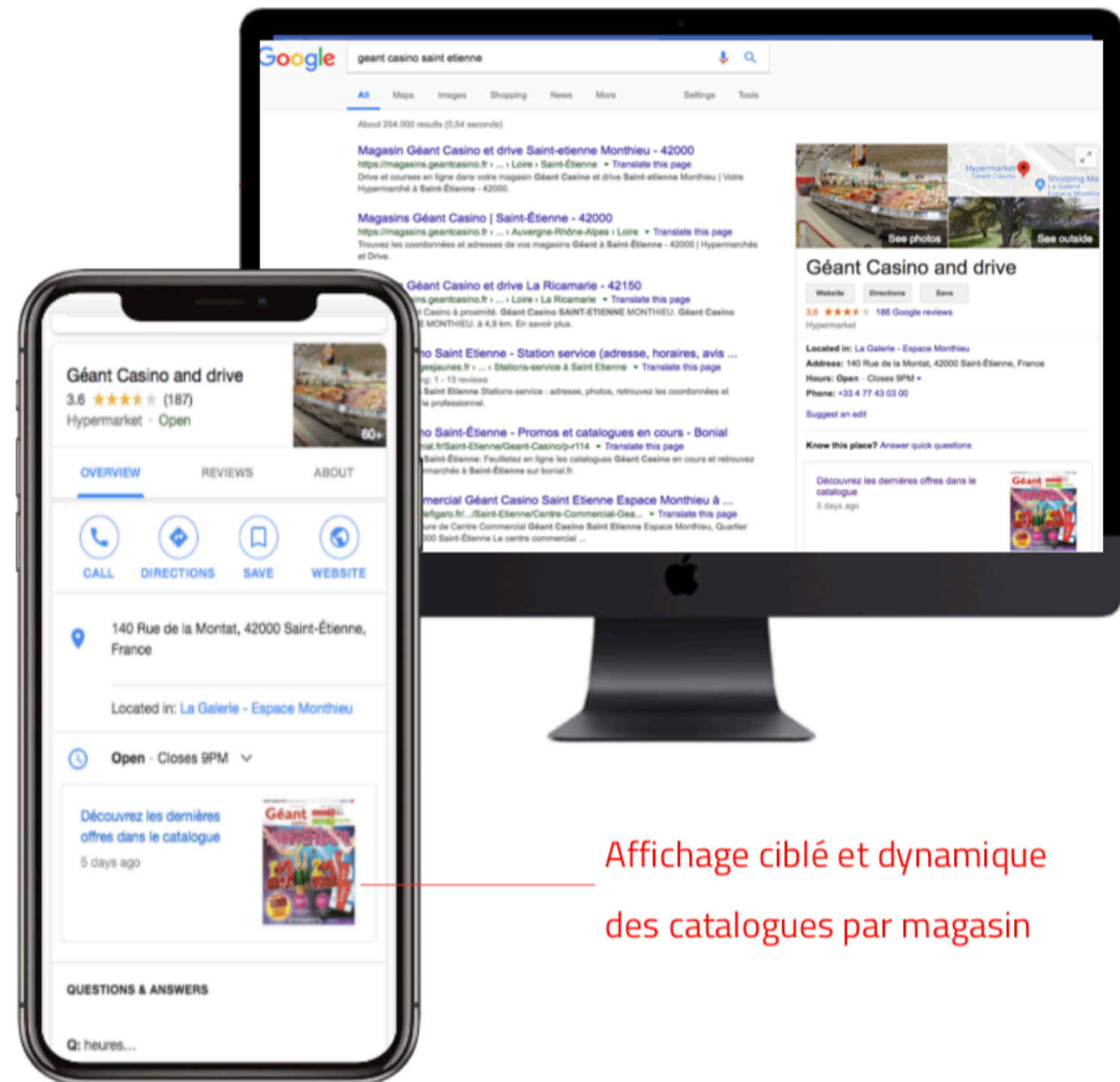
Source : OpinionWay - Bonial





# Quel est leur reseau global pour cette recherche ?

## ACTIVATION LOCALE : GOOGLE MY BUSINESS Partout, tout le temps



Affichage ciblé et dynamique  
des catalogues par magasin



# Quelles données produits utiliser ?

## ACTIVATION LOCALE : VOTRE SITE

Page de destination campagnes

Votre catalogue sur votre Site et vos pages Magasin...



... Et un outil pour engager votre audience via une page de destination intelligente pour chaque campagne



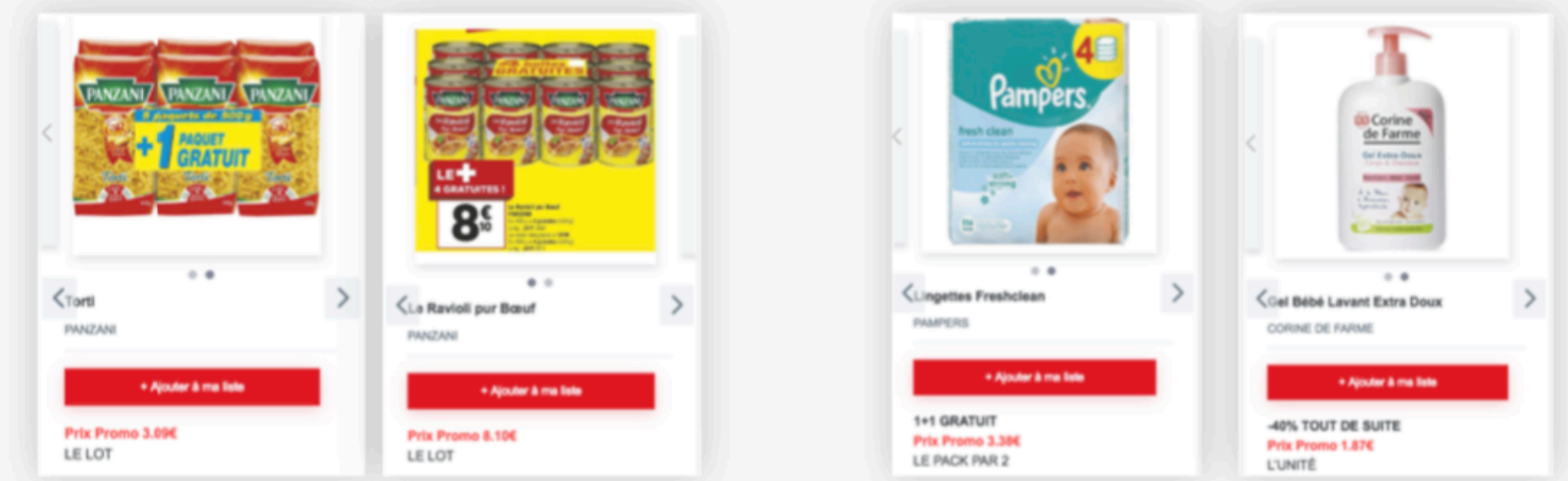
# Pourquoi disrupter voire compléter le catalogue papier ?

**EXTRAIRE LES OFFRES DE LEUR PRISON DE PAPIER**



ORGANISER PAR MARQUE

ORGANISER PAR CATEGORIE





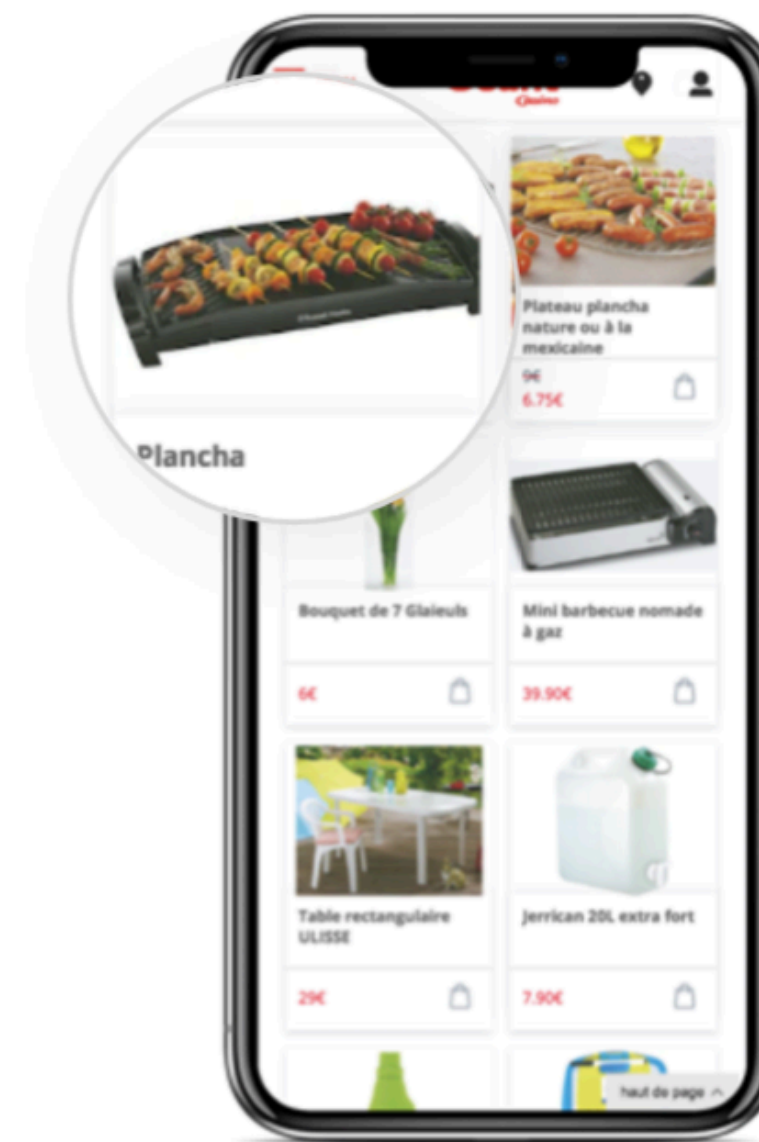
# Comment personnaliser les offres et favoriser la conversion ?

## RECOMPOSER GRÂCE à L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

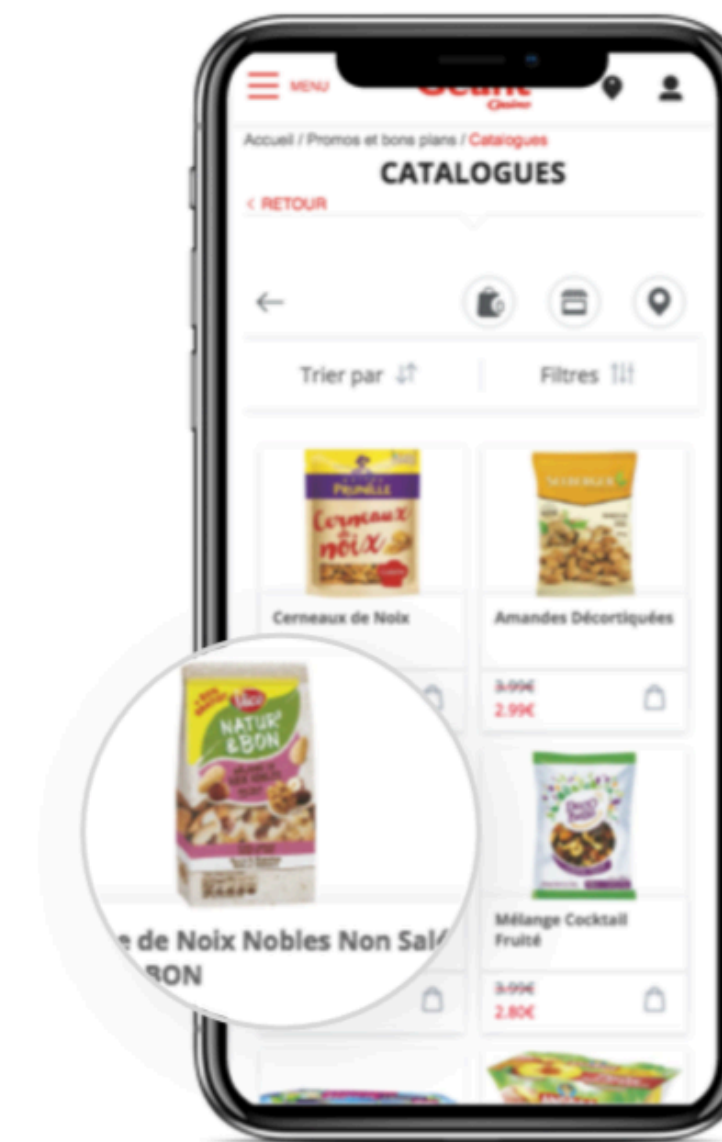
Pauline  
« Jeune maman »



Philippe  
« Amateur de grillades »



Leslie  
« Végétarienne »





# Des solutions digitales intégrées pour boucler la boucle !

## BONIAL CONNECT : ASSURER LA DIFFUSION DE VOS OFFRES LOCALES



### UNE **PLATEFORME TECHNOLOGIQUE** AVANCEE







bonial

uberall



---

RE.CONNECTER LES  
CONSOMMATEURS AVEC  
LES MAGASINS



MERCI !