

# L'EXPERTISE DU MARKETING DIGITAL LOCAL

Et si vous communiquiez sur votre réseau de points de vente en version digitale et locale ? L'agence Gen'K Conseil vous propose une stratégie marketing digitale multi-locale alliant la communication de la marque et la communication de proximité.



Thibault villette, CEO

## **Vous croyez fortement à l'impact d'une communication locale et personnalisée...**

« Oui et ce n'est pas une nouveauté, il s'agit d'une tendance du marketing qui se développe depuis plusieurs années « Think Global, Act local ». C'est d'autant plus vrai depuis l'avènement des réseaux sociaux. Qui parle le mieux d'un magasin et de ce qui s'y passe ? Ce sont les utilisateurs, les clients. Et ils attendent de leurs points de vente qu'ils prennent la parole. Qu'ils adaptent leur communication locale pour être plus proche d'eux et de leurs attentes.

## **Que propose Gen'K conseil ?**

Depuis sa création en 2015, Gen'K Conseil adapte le marketing digital d'une enseigne à chacun de ses points de vente pour fidéliser sa clientèle locale. « Nous accompagnons plus de 10 enseignes représentant plus de 2000 de points de vente dans la personnalisation de leur communication locale pour, comme notre slogan, « libérer leurs énergies ! ».

En parallèle nous aidons à la transition digitale du marketing local. Par exemple nous proposons de passer les publicités dans les boîtes aux lettres vers des publicités digitales géolocalisées, plus ciblées et personnalisées sur les smartphones.

Pour cela, nous formons les équipes locales à ces « nouveaux » modes de communication, leurs codes, leurs avantages, leurs risques. Filmer l'arrivée des nouveaux produits ou présenter un nouvel employé, c'est toujours une bonne idée ! La marque reste présente mais avec une expérience en local dans chaque magasin. Nos prestations sont des abonnements sur-mesure, en fonction des besoins de chaque enseigne,

franchisé et point de vente. Les partenaires médias sont choisis avec soin, et la modération des contenus est personnalisée.

## **Tout est question de confiance ?**

« C'est une de nos valeurs principales. A l'ère du tout digital, l'humain redevient central et travailler sur la proximité ne peut pas se faire sans confiance. Mes équipes sont très proches de leurs clients, à qui elles rendent visite pour mieux appréhender les spécificités locales, y compris dans de petits villages de France. Nos clients ont besoin d'être rassurés par rapport aux risques des réseaux sociaux alors nous avons une équipe dédiée à la modération des commentaires et avis publiés par leurs clients 7j/7.»

## **Vous êtes allé plus loin avec la création d'un outil tech...**

« Avec plus de 2000 points de vente et plus de 10 000 pages de médias à gérer de façon personnalisée, la performance de nos actions doit être analysée et mesurée. Nous avons développé un outil SAAS, Wekolo. Véritable outil de gestion globale au service de nos clients, en particulier les équipes en point de vente qui utilisent l'application mobile au quotidien pour communiquer avec nous, nous remonter les besoins et les animations « live » ou suivre le ROI de leurs campagnes marketing (audience, taux d'engagement, expérience client, trafic en magasin, actes d'achat...). Tout est mesuré en toute transparence afin de déduire le potentiel de chaque point de vente et d'adapter nos actions de communication. »

## **Et comment se profile l'avenir ?**

« Notre ambition est de devenir leader du marketing digital des réseaux de points de vente sur le marché français. Aujourd'hui grâce aux process et aux outils développés, nous pouvons appliquer notre modèle à tous les réseaux, sans perdre la proximité avec nos clients qui fait notre force, et en faisant de Wekolo un levier de croissance. Nous venons aussi de créer un blog « localmarketing.fr » dédié aux réseaux de points de vente pour partager notre expertise et nos actions. Côté agence, nos équipes sont investies à 100 % pour nos clients et intéressées aux résultats de Gen'K. Enfin, un pôle business développement a vu le jour au début de l'année pour élargir notre portefeuille client. Nous aussi, nous souhaitons libérer nos énergies ! »

Gen'K  
C O N S E I L