

Communication locale de proximité

Spécialiste de la communication digitale de proximité orientée points de vente (franchises, groupes, groupements), l'agence Gen'K accompagne chaque magasin dans la dynamisation de son potentiel sur sa zone de chalandise. Une expertise pointue qui a déjà convaincu les restaurants McDonald's, les magasins Gedimat ou les coiffeurs Dessange et s'appuie sur la performance de WEKOLO, un outil SAAS d'optimisation et de gestion des campagnes marketing promis à un bel avenir. Chronique d'un succès avec Thibault Villette, fondateur et dirigeant de GEN'K CONSEIL.



Quelle est l'intuition fondatrice de Gen'K ?

Avant de fonder Gen'K en 2015, j'étais responsable e-commerce pour une enseigne de plus de 400 magasins en France. Quelles que soient les recommandations ou les supports, un décalage important subsistait entre les espoirs marketing de la tête de réseau et la réalisation effective dans les points de vente. Gen'K est le maillon qui s'insère entre la tête et les points de vente d'un réseau, pour être à la fois un relai du niveau national au niveau local et une équipe opérationnelle pour accompagner les points de vente.

Une alliance entre communication de marque et communication de proximité ?

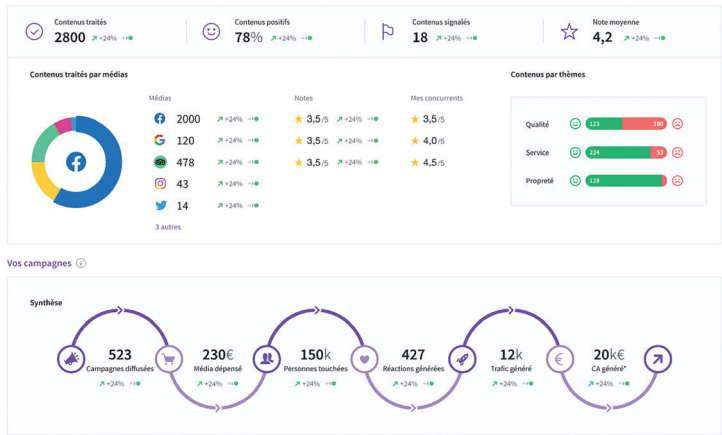
Tout à fait, c'est le « Think global, act local ». Les stratégies marketing évoluent, influencées par les réseaux sociaux qui valorisent la proximité, l'immédiateté et la réactivité. Les consommateurs attendent de leurs enseignes une parole directe et des actions commerciales personnalisées et géolocalisées. Gen'K accompagne les points de vente dans l'élaboration et la mise en oeuvre de leurs actions marketing local. C'est une approche sur-mesure avec un ajustement du dispositif média (SMS, mails, Réseaux sociaux) à l'audience ciblée, à la zone de chalandise et sa concurrence, mais aussi à la personnalité du responsable du point de vente et de ses équipes...

Que proposez-vous ?

Pour dynamiser et fidéliser la clientèle locale, il faut non seulement adapter les impulsions nationales de l'enseigne, mais aussi et surtout, créer et favoriser les initiatives locales. Chaque magasin est un client unique avec un contexte spécifique. Une fête locale, un partenariat choisi avec un acteur local, une opération ciblée...sont autant d'opportunités facilement mises en oeuvre grâce à la collaboration entre le point de vente et nos experts marketing. Nos abonnements sur mesure comprennent l'accompagnement et le conseil, la création de publications et campagnes publicitaires, la modération des contenus et le reporting. C'est un cadre souple qui s'inscrit dans une relation personnalisée et privilégiée entre le conseiller Gen'K et le responsable de points de vente. L'effet est immédiat : en soulageant les responsables en magasin du poids et des risques du marketing digital local, on observe une véritable « libération des énergies ». Le point de vente booste ses performances et prend une nouvelle dimension dans sa zone de chalandise. L'enseigne est rassurée car les valeurs et la charte de l'enseigne sont respectée et les « bad buzz » sont évités par des professionnels du métier. Tout le monde est gagnant !

Au coeur du succès de Gen'K, il y a WEKOLO...

Pour optimiser et analyser la performance de ses actions, Gen'K développe en partenariat avec la start-up niçoise Proximus, son propre logiciel SAAS : WEKOLO. C'est un outil ultra puissant et intuitif de gestion



marketing dédié aux réseaux mis à disposition de nos clients sur le web et le mobile. Ils communiquent directement avec nous, envoient photos et vidéos pour l'animation de leurs points de vente, partagent leurs idées, suivent en temps réel le ROI des campagnes mais également les commentaires et avis de leurs clients sur tous les réseaux sociaux. WEKOLO permet également à l'enseigne de valoriser et mieux partager les actions nationales tout en suivant toutes les initiatives locales de son réseau et en mesurer l'efficacité.

Quelles sont vos perspectives ?

Gen'K et WEKOLO forment un tandem appelé à devenir rapidement leader du marketing digital des réseaux de points de vente en France. En 2019, Gen'K réalisait 2,5 millions de CA. Nous étions à + 30 % de croissance avant le confinement dont nous avons déjà résorbé les effets grâce au rebond de notre activité. La crise sanitaire a montré l'urgence et l'efficacité d'un lien local personnalisé entre les points de vente et leur clientèle. Heures d'ouvertures différenciées, protocoles, nouveaux services... il faut être réactif et transparent ! Notre modèle associe un expert en marketing et un outil puissant adaptable à tout type de réseau. Nous étudions également l'opportunité de rendre WEKOLO autonome et accélérons son développement dans cette perspective.

20 enseignes

2000 points de vente partout en France

20 conseillers en marketing digital

Gestion de toutes les plateformes digitales : Facebook, Instagram, Google, Waze, Snapchat, TikTok ...



Gen'K
CONSEIL

Gen'K
CONSEIL

Paru Dans
Capital
26 Novembre 2020

