

take&buy la réponse à vos enjeux

Communiquez de manière ciblée

Envoyer des offres promotionnelles qu'aux personnes à proximité de votre point de vente

Augmentez votre CA

Plus de passants visitent vos points de vente et avec une offre promotionnelle en main !

Améliorez le ROI de vos campagnes marketing

Communiquez à la bonne personne, au bon moment



Attirez de nouveaux clients

A l'aide de ce message invitez les passants à rentrer dans votre magasin

Connaître le parcours de vos clients et leurs habitudes

Identifiez les habitudes de vos clients et découvrez leur univers en détectant les caractéristiques de votre audience : lieux de vie, lieux favoris, lieux culturels, lieux d'achats...



take&buy est le 1er réseau digital de proximité en France

Le plus grand parc de beacon* déployé en France
12 000 beacon

Un parc qui continue à s'étendre avec 20 000 beacon prévus pour le premier semestre 2016



100% des villes de plus de 100 000 habitants

Tous les centres commerciaux et principales zones d'attractivités, stades de l'Euro de L1 et Top 14, camping, parcs d'attraction, parcs d'expositions ...



Le plus grand réseau d'applications partenaires avec de grands éditeurs mobiles

30 000 000 de mobinautes prévus pour le 1er trimestre 2016



Comment ?

En communiquant à la bonne personne, au bon endroit, au bon moment

1 *Un passant se promène à proximité d'un point de vente ou lieu d'attractivité*



le mobile du client est détecté par le beacon dans un rayon de 1 à 60 mètres

2 L'application partenaire choisie est réveillée par le beacon

Le passant reçoit une notification contextuelle de l'application choisie qui l'invite à se rendre dans le point de vente à proximité (informations produits, promotions, coupons, vente privée, ...)



3 *Le passant rentre dans le point de vente*



Le beacon détecte la présence du passant notifié dans le point de vente



Tout est consolidé dans la plateforme take&buy. Vous pouvez consulter la performance de vos campagnes sur notre plateforme (notifications reçues, ouvertures, entrées magasins, ...)



Données récoltées lors d'une campagne

Données liées à la campagne globale

- **Zone de chalandise** (zone de 500 mètres autour de chaque beacon – nombre de porteurs de notre SDK dans le périmètre)
- **Audience** (nombre de personnes qui correspondent aux critères des interactions)
- Ratio Chalandise / Audience
- **Nombre d'interaction totale** (nombre de notification reçue)
- **Nombre d'interaction unique**
- Ratio interaction totale / interaction unique
- **Nombre d'interaction ouverte**
- Moyenne des flux selon plusieurs critères (journée, semaine, mois, année) - permettra de connaître les flux de visiteurs repartis dans la journée par tranche horaire

Données par point de vente

- **Trafic autour du point de vente** (détection inférieure à 5 secondes de présence)
- **Visiteurs** (nombre à proximité immédiate)
- Ratio (entre trafic et visiteurs)
- **Temps moyen de présence à proximité**
- **Taux moyen de revisite**



Exemple de campagne beacons déjà réalisées



Campagne Coca-Cola

Opération réalisée en Norvège en partenariat avec un complexe de cinéma via l'application de ce complexe

ETAPE 1

1 personne entre dans un cinéma



Reçoit une notification avec un coupon de réduction : **1 bouteille de coca offerte**



RESULTATS

- **24%** des personnes porteuses de l'appli ont cliqué sur cette offre
- **50%** de ces personnes ont utilisé leur coupon de réduction

ETAPE 2 (1 semaine plus tard)

Les personnes ayant reçu la première offre



Reçoivent une nouvelle notification avec **une place de cinéma offerte par Coca-Cola**



RESULTATS

- **60%** des personnes porteuses de l'appli ont cliqué sur cette offre
- **50%** de ces personnes ont récupéré leur place de cinéma

ELLE Campagne ELLE

Opération réalisée aux Etats-Unis via l'application Shopkick (application dédiée à l'événement)

10 marques partenaires – 500 magasins ciblés – 5 semaines de campagne

1 personne passe à proximité d'un magasin partenaire : Levi's, Camuto Barnes and Nobles ...



1/ Notification reçue :
« Vous venez de passer un magasins Levi's et plein de bons plans »

2/ Ouverture de la notification : Offre spéciale + adresse du magasin + lookbook, vidéos ...

RESULTATS

- **6%** environ ont ouvert la notification
- **5%** des consommatrices ont visité un magasin participant
- **Chiffre d'affaires généré par la campagne** chez les marques participantes : **\$439,950**



take&buy

Always on with Beacon



Take&buy

163 Avenue Charles de Gaulle | 92 200 Neuilly sur Seine

Jean-Philippe Allocio | Directeur Général

06 12 12 12 54

@ jp.allocio@takeandbuy.com

Céline Mutet | Directrice du développement

06 69 18 49 53

@ celine.mutet@takeandbuy.com

Nicolas Brun | Directeur de projet

06 10 93 48 86

@ n.brun@takeandbuy.com

Flore Nadobny | Chef de produit

07 62 64 04 04

@ flore.nadobny@takeandbuy.com

take&buy startup Innovante associée
à la **Caisse d'Epargne**

