

Communiqué de presse

Paris, le 13 octobre 2015

Au salon Rééduca, la MACSF innove ! Un tapis rouge virtuel accompagne les kinés depuis le parking ou le métro jusqu'au stand de la marque

Combinant iBeacon, Passbook et surtout relais avec l'intégralité des vecteurs digitaux notamment des emailing sur base ciblée, l'opération « Taux spécial salon Rééduca » est une première en France.

À l'occasion du salon Rééduca, se tenant à Paris-Porte de Versailles, du 9 au 11 octobre 2015, Efficens a conçu pour la MACSF une campagne intégrée à destination des masseurs-kinésithérapeutes, avec un message ciblé autour de leur métier : un taux préférentiel pour l'acquisition de matériel.

Un dispositif léger et simple à mettre en œuvre

Une campagne d'emailing ciblé et un mini-site dédié constituent la base de l'opération. La campagne fait naturellement la part belle au mobile, outil incontournable des professionnels de santé, clients de la MACSF : l'email et le site ont été particulièrement optimisés pour être consultés sur smartphone. En complément de l'email, les utilisateurs d'iPhone sont invités à ajouter un ticket Passbook sur leur téléphone qui sert de fil rouge jusqu'à leur arrivée sur le stand, Porte de Versailles. Un véritable tapis rouge est ainsi déroulé pour le visiteur.

«Le ticket Passbook est une réelle innovation, qui permet à nos professionnels d'avoir l'invitation dans leur smartphone, et de recevoir des notifications discrètes, s'ils le souhaitent, à l'approche du stand MACSF», déclare Edouard Perrin, Directeur Marketing et Digital de la MACSF.

L'importance des actions d'activation

La campagne intégrée fonctionne en trois temps : en amont, pendant, et après le salon, avec pour chaque phase des éléments dynamiques.

En amont du salon, un email est envoyé aux praticiens pour annoncer l'offre, les inviter sur le salon, et leur propose de télécharger le ticket Passbook. Celui-ci contient les informations pratiques (emplacement du stand MACSF sur le salon, lien vers le mini-site), et pourra présenter des notifications discrètes à l'entrée des professionnels sur le salon. Le mini-site contient un « teaser », en attendant l'ouverture du salon.

Communiqué de presse

Paris, le 13 octobre 2015

Pendant le salon, les visiteurs ayant téléchargé le ticket Passbook peuvent recevoir une notification les accueillant sur le salon, et les invitant à se rendre sur le stand pour découvrir le taux spécial qui leur est réservé à l'occasion du salon. Et le mini-site est mis à jour avec la révélation du taux spécial qui leur est réservé.

Après le salon, un suivi sera assuré auprès des professionnels ayant manifesté leur intérêt après contact d'un des moyens de communication utilisé.

La valeur ajoutée Efficens

Au delà de la conception et de la mise en en oeuvre, Efficens a fourni un service à 360° : design du mini-site mobile responsive et du passbook, actions de communication, campagnes media, créations HTML5... Cette dimension alliant expertise en communication digitale et capacité à proposer des solutions technologiques innovantes est le véritable ADN d'Efficens. Contactez nous pour en savoir plus.