

# 2023, des consommateurs plus difficiles à adresser, des catalogues plus difficiles à diffuser



Mise en place du dispositif Oui Pub (2022)



Fin annoncée des tickets de caisse papier (2023)



Disparition des Cookies tiers sur le web (2024)





Le catalogue papier reste important car il matérialise les valeurs de la marque, donne du poids aux temps forts commerciaux et touche spécifiquement certaines populations (plus âgées, rurales...). Mais il est très cher (90% de son prix de revient est lié à l'impression et à la distribution du papier) et plombé par son impact environnemental : 2,3 kg de papier sont distribués chaque mois en boîte aux lettres, et il est considéré comme un gaspillage par 70% des Français.

70% Des utilisateurs ayant reçu une communication géolocalisée sur mobile se sont rendus dans un point de vente

**74%** des français sont déjà prêts à passer au prospectus digital en cas de suppression du prospectus papier.

**70%** ont une préférence pour le prospectus digital, parce que plus pratique, plus écologique, moins intrusif.

Source: Etude Harris Interactive 2021



**eProspectus – Contexte** 

# Adressez vos catalogues aux consommateurs les plus réceptifs

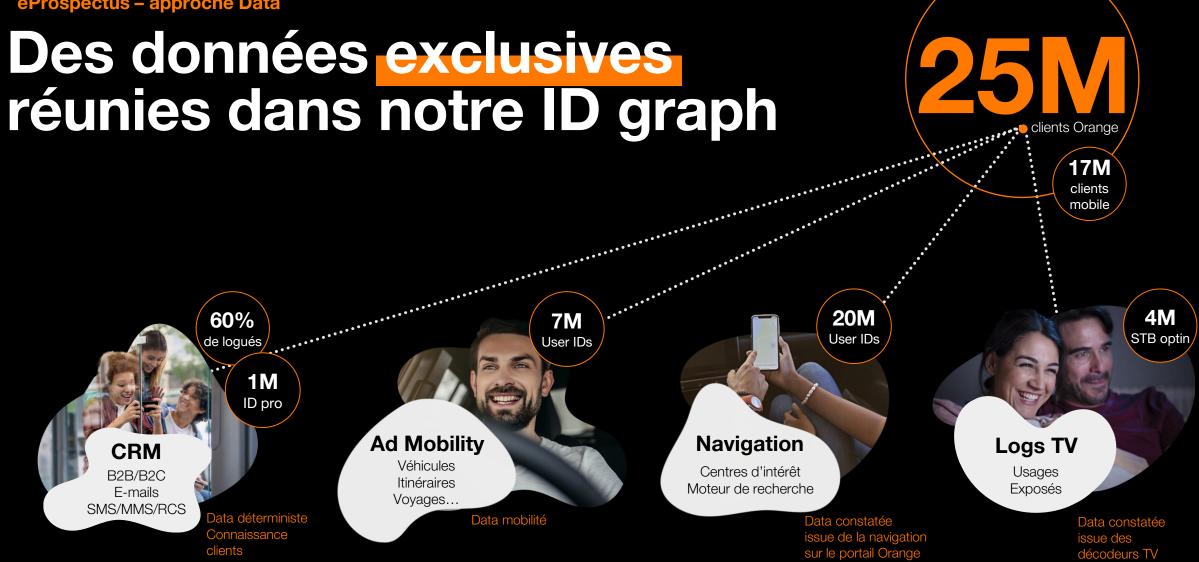
Orange Advertising couvre :



Source: Kantar 2023

eProspectus – approche Data

## Des données exclusives



Des solutions complémentaires pour digitaliser vos catalogues



Boostez votre recrutement avec nos solutions

#### **SMS & RCS**

(SMS enrichis)

et adressez vos promotions à des consommateurs promophiles autour de vos points de vente

Profitez de la couverture quotidienne massive d'Orange Mail pour inviter les promophiles à accéder à votre e-catalogue

créez votre propre canal de marketing direct depuis votre application préinstallée sur les mobiles des clients Orange





Boostez votre recrutement avec nos solutions

SMS et RCS (SMS enrichis)



Vos catalogues directement dans la poche de vos futurs clients grâce au SMS/RCS



#### SMS

L'offre Bons Plans d'Orange

**5M** 

de clients « Instants partenaires »

253 caractères pour renvoyer vers votre catalogue et vos promotions

(hors mentions légales et hors URL)



#### **RCS**

**2M** 

de clients opt-in

un accès direct aux meilleures promo via notre format carrousel avec url dédié pour chaque produit directement depuis la messagerie Retargeting TV

ciblez les exposés ou

non exposés de votre

campagne TV en

SMS/RCS

- Optimiser la répétition
- Maximiser votre couverture.

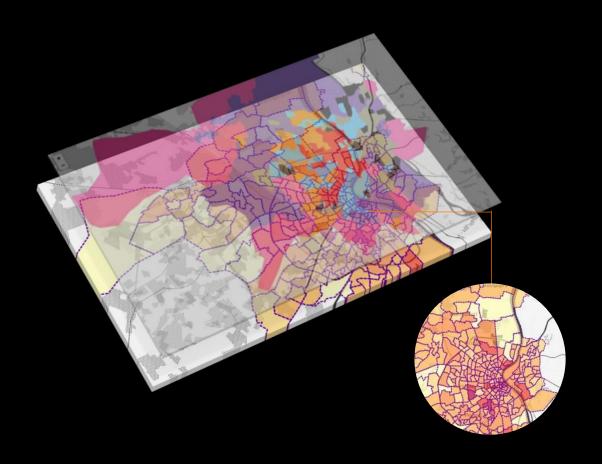


√ Canal de conversion proximisé





### Ciblez vos prospects en digital, où qu'ils se trouvent





### Géolocalisez via les antennes réseau opérateur grâce au Géofencing

Dans un rayon minimal de 250 mètres de chaque point de vente de l'enseigne (en milieu urbain)



### Segmentation zone de chalandise à l'IRIS

Les IRIS d'habitat : leur population se situe en général entre 1 800 et 5 000 habitants. Ils sont homogènes quant au type d'habitat et leurs limites s'appuient sur les grandes coupures du tissu urbain



### Historisation des déplacements

Connaître les habitudes de nos utilisateurs pour mieux répondre à leurs besoins Cibler des lieux particuliers Cibler des profils particuliers





Profitez de la couverture quotidienne massive d'Orange Mail



# Diffusez rapidement vos offres grâce à la puissance quotidienne d'Orange Mail

6,2 visiteurs uniques chaque jour

1<sup>er</sup> site Français en audience quotidienne

12,5M visiteurs uniques chaque mois

Source: Médiamétrie Internet Global Février 2024





# Adressez-vous aux bons prospects







Socio démo & CSP



Composition des foyers



**Sportifs** 



Brico / jardin



Promophiles & promo addict



Forte Fréquentation magasins



Acheteurs
Par type
De produits



Retargeting TV



Programmes TV



Géolife (IRIS)



Historique de déplacement



Personae GeoType



	Ö		<b>@ c</b>	<b>9</b>	P	911					
	Urbain dynamique	Urbain familial aisé	Urbain classe moyenne	Populaire	Urbain défavorisé	Périurbain en croissance	Pavillonnaire Familial aisé	Rural dynamique	Rural ouvrier	Rural traditionnel	Résidence secondaire
Casino	167	140	137	117	98	59	98	71	51	60	150
Franprix	355	207	154	131	79	44	37	30	7	37	33
Monoprix	330	212	149	111	105	49	45	20	23	26	82
Lidl	90	88	97	104	103	107	99	102	103	105	109
Carrefour	116	121	111	110	117	97	105	79	74	69	101
Intermarché	73	73	89	85	85	113	96	117	129	139	109
Leclerc	68	80	91	101	91	110	104	115	112	123	110
Système U	84	88	83	80	76	99	106	136	130	121	143

	3	N X X X X X X X X X X X X X X X X X X X	(e) (c)	9							
	Urbain dynamique	Urbain familial aisé	Urbain classe moyenne	Populaire	Urbain défavorisé	Périurbain en croissance	Pavillonnaire Familial aisé	Rural dynamique	Rural ouvrier	Rural traditionnel	Résidence secondaire
Sephora*	112	120	118	119	104	108	94	98	72	59	92
Marionnaud*	115	148	133	100	77	97	101	57	64	92	156
Nocibé*	71	76	97	122	132	120	83	96	106	101	140
<b>Grands Magasin</b>	s* 226	136	132	138	142	55	67	61	78	34	93
A distance	84	102	104	111	101	99	104	100	92	88	140



	9		<b>©</b>	9		911					
	Urbain dynamique	Urbain familial aisé	Urbain classe moyenne	Populaire	Urbain défavorisé	Périurbain en croissance	Pavillonnairo Familial aisé	Rural dynamique	Rural ouvrier	Rural traditionnel	Résidence secondaire
lkea	112	117	114	100	82	104	109	105	74	70	97
Alinéa	101	133	97	101	77	105	145	94	59	65	77
But	52	65	93	93	94	122	98	125	125	116	89
Conforama	65	76	102	108	119	119	95	104	115	100	76
Maisons du Mon	de <mark>126</mark>	115	101	91	63	111	112	112	69	74	133
Casa	166	103	115	99	62	103	95	69	63	81	123
Roche Bobois	180	187	121	76	63	90	102	63	48	51	164

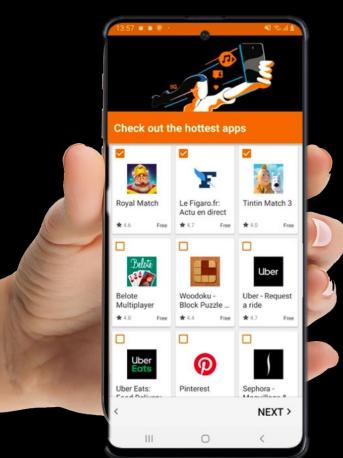
			<b>© c</b>	9		<u> </u>					<b>2</b>
	Urbain dynamique	Urbain familial aisé	Urbain classe moyenne	Populaire	Urbain défavorisé	Périurbain en croissance	Pavillonnaire Familial aisé	Rural dynamique	Rural ouvrier	Rural traditionnel	Résidence secondaire
Leroy Merlin	64	106	93	77	74	114	141	106	111	97	102
Castorama	62	128	93	89	53	114	130	123	73	81	143
Brico Dépôt	18	31	91	107	101	131	79	115	168	105	107
Mr Bricolage	32	57	52	57	52	116	63	175	148	222	236
Weldom	27	78	65	55	6	91	92	148	171	265	206
Brico Marché	32	18	54	95	69	101	49	145	186	290	204



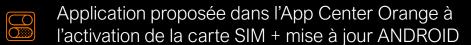
créez votre propre canal de marketing direct depuis votre application préinstallée sur les mobiles des clients Orange



# Créez votre canal de marketing direct grâce à votre app



### Ciblez vos prospects avec Selected PreLoad



Coût Installation : 0,80€

Minimum budget : 50k€ sur une période de 3 mois

Age & Genre
Marque du téléphone
OS Version
Pays

### **Gagnez du terrain rapidement avec Native PreLoad**



Na



Coût Installation : à partir de 0,65€ Minimum budget de 150k€ sur une période de 3 mois



Marque du téléphone Opérateur (Orange / Sosh)

Pays





