

OBERNAI SHOPPING

La réponse web sur mobile du commerce de proximité en Centre Alsace



Le Shopping autrement en Centre-Alsace lancé à Obernai

Obernai
Shopping

Offres

Boutiques

Idées shopping

Marques



M'inscrire

Connexion

Collectez des offres de remise

À valoir dans les Meilleures
Boutiques d'Obernai et ses environs

M'INSCRIRE GRATUITEMENT

30% DE RÉDUCTION
SUR L'ARTICLE DE VOTRE CHOIX*



MAISON
& JARDIN

*Valable une seule fois, le jour de votre choix. Offre non cumulable avec d'autres promotions.

Ajouter à ma sélection

Offre de Bienvenue
10% DE RÉDUCTION
SUR L'ARTICLE DE VOTRE CHOIX*

cumulable avec d'autres promotions.

Ajouter à ma sélection

Offre de Bienvenue
30% DE RÉDUCTION
SUR LES NOUVELLES COLLECTIONS*



Mode

*Valable une seule fois, le jour de votre choix. Offre non cumulable avec d'autres promotions.

Nos 172 marques

JOLIDON



kalios

VOIR
+

Nos boutiques



L'Espresso
Tartes Flambées

AGE D'OR
SERVICES



MURIEL BUHLER COIFFURE

VOIR
+

Les dernières offres

<p>Offre de Bienvenue 30% DE RÉDUCTION SUR TOUS VOS ACHATS*</p>  <p><i>Intim'idée</i> Lingerie</p> <p> Ajouter à ma sélection</p>	<p>Offre de Bienvenue 10% DE RÉDUCTION SUR TOUTE LA CAVE*</p>  <p><i>Le Bien Boire</i> D'UNE PÉRIODE À L'AUTRE</p> <p> Ajouter à ma sélection</p>	<p>Offre de Bienvenue 30% DE RÉDUCTION SUR L'ARTICLE DE VOTRE CHOIX*</p>  <p>DPAL D'UNE PÉRIODE À L'AUTRE</p> <p> Ajouter à ma sélection</p>	<p>Offre de Bienvenue 25% DE RÉDUCTION SUR L'ARTICLE DE VOTRE CHOIX*</p>  <p><i>Mistinguett</i></p> <p> Ajouter à ma sélection</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

[VOIR LES 35 AUTRES OFFRES](#)

Shopping

Nos différentes catégories



Mode



Beauté & Bien-être



Maison & jardin



LE CONCEPT



1. ETAT DES LIEUX : attentes et demandes du consommateur actuel
2. Les enjeux qui ont conduit au concept.
3. Comment, avec mon commerce, faire le pas et ENTRER DANS LE NOUVEAU COMMERCE ?

1. ETAT DES LIEUX

- L'arrivée d'internet a bouleversé la consommation : du « store to web » au « web to store » (l'envie d'acheter physiquement en boutique est de retour, mais avec un « parcours d'achat » qui démarre sur le web).
- Le renouvellement et la fidélisation d'une clientèle de plus en plus volatile.
- De puissants « ennemis » aux moyens illimités : Amazon, Cdiscount, Mano Mano...
- La marché de la seconde main qui explose : Le Bon Coin, Vinted, les boutiques de dépôt ventes...
- Les villages de marques et méga centres commerciaux
- Aujourd'hui l'ensemble de vos concurrents est en permanence dans la poche (téléphone mobile) de vos clients même lorsqu'ils sont dans votre point de vente.

2. LES ENJEUX QUI ONT CONDUIT AU CONCEPT

- **CONSTITUER LE FICHER NUMERIQUE « DU POTENTIEL CLIENT LOCAL »** pour faire de la **vente croisée**.
Exemple : il serait logique qu'un client qui achète ses chaussures de sport dans une boutique d'Obernai prenne son abonnement à une salle de sport d'Obernai et pourquoi pas achète également ses équipements de sport à Obernai ou tout proche.
- **CREER UNE OFFRE DIGITALE QUI RAMENE LE CONSOMMATEUR EN BOUTIQUE** (lutter contre la fuite vers Amazon et autres plate-formes).
- **INTEGRER VOTRE BOUTIQUE DANS LE PARCOURS DE PRE-ACHAT EN LIGNE**
85 % des consommateurs se rendent sur internet pour préparer leurs achats :
 - 1/3 achètent directement sur internet
 - 2/3 veulent acheter en boutique : seules les boutiques ayant une vraie visibilité sur internet récupéreront ce trafic physique en boutiques.
- **DYNAMISER COMMERCIALEMENT LES BOUTIQUES** en boostant les événements saisonniers et en stimulant les périodes creuses.

3. COMMENT, AVEC MON COMMERCE

ENTRER DANS LE NOUVEAU COMMERCE ?

INSTAURER UNE RELATION CLIENT
COLLECTIVE & CONTINUE PAR LE REGROUPEMENT
DES COMMERCES DU SECTEUR SUR 1 SEUL SITE

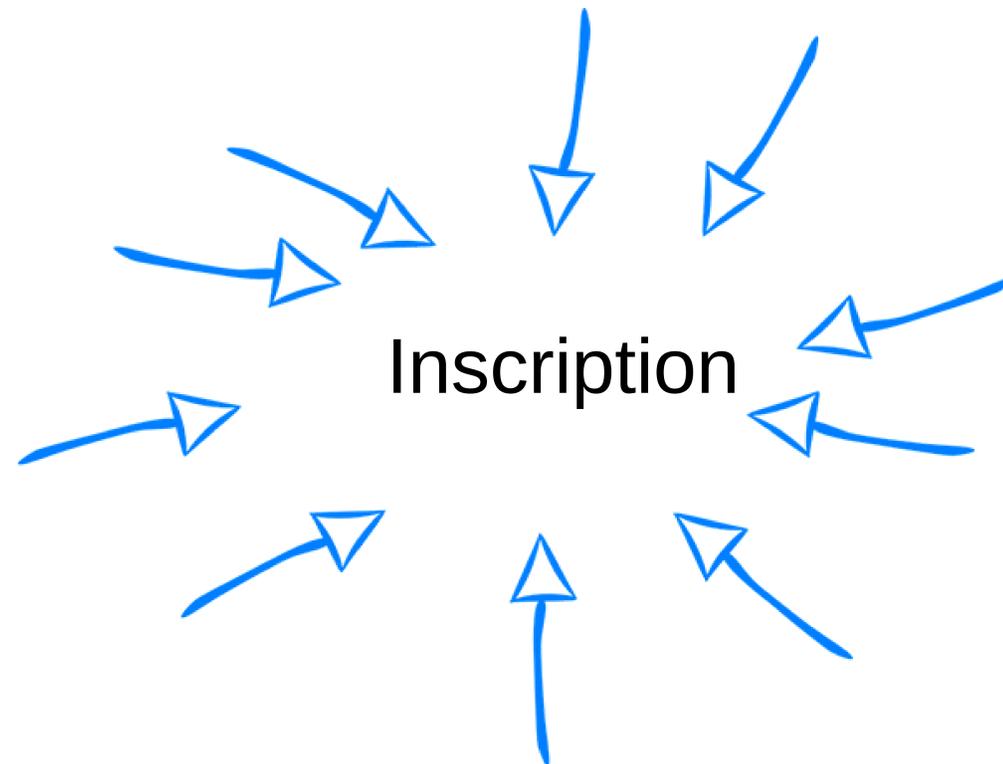
« Seul on est invisible, ensemble on est invincible »

COMMENT ÇA MARCHE CÔTÉ BOUTIQUE ?

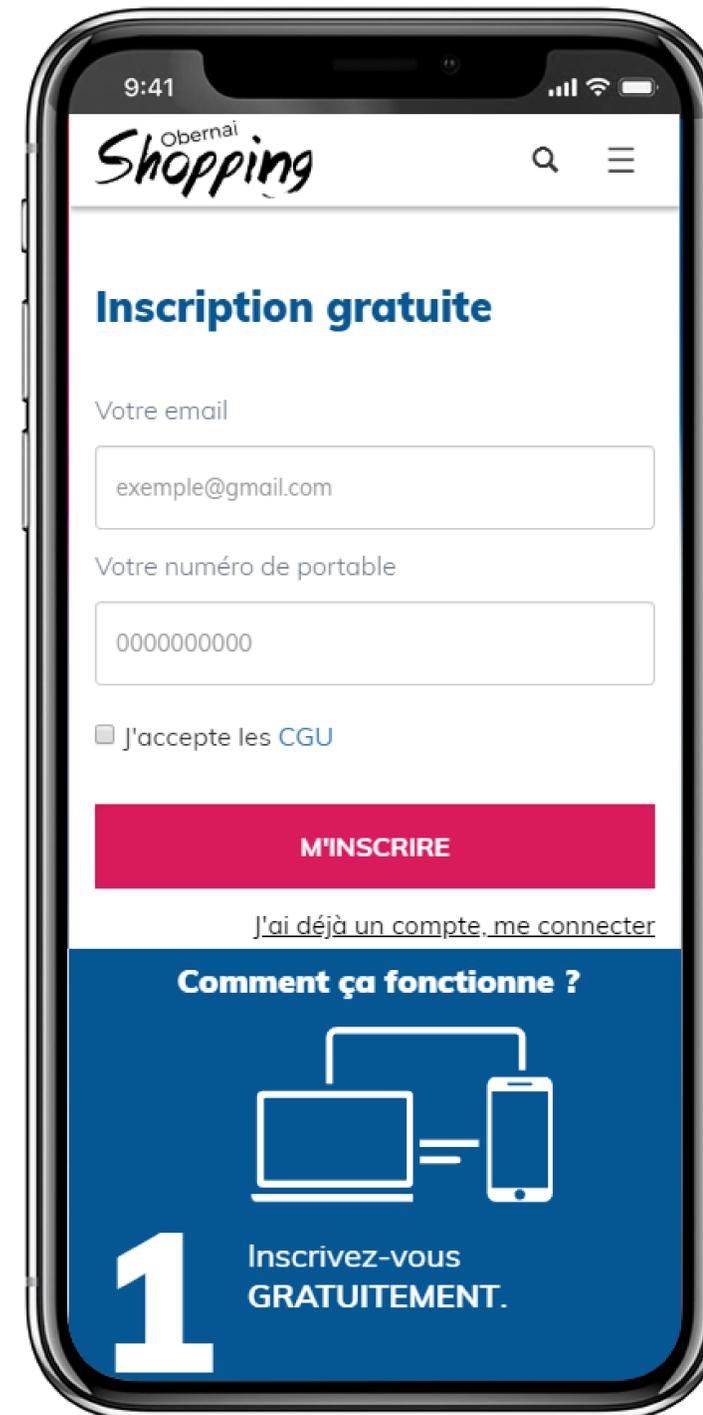
- Je définis au minimum un coupon OFFRE DE BIENVENUE
- Ma fiche boutique est créée sur la plate-forme
- Toutes mes marques y figurent et sont travaillées en référencement naturel de sorte qu'un consommateur en recherche d'une marque soit réorienté vers ma boutique
- Le fichier client global de la plate-forme crée un trafic supplémentaire vers ma boutique
- J'agrandis (ou crée enfin) mon fichier client
- Je profite de la synergie des autres boutiques pour capter en cross-selling des clients qui ne viennent habituellement pas chez moi.
- En démontrant de la dynamique commerciale sur internet je fidélise mes clients



COMMENT CA MARCHE côté consommateur ?



- **Inscription gratuite et rapide**
- **Sélection immédiate des coupons par centres d'intérêt**
- Idées shopping, tendances...
- Toutes les marques des boutiques



COMMENT CA MARCHE côté consommateur ?

**VISITE EN BOUTIQUE POUR
PROFITER DES COUPONS**

**VALIDATION EN CAISSE
PAR LA BOUTIQUE**
avec un QR Code
sur un simple Smartphone

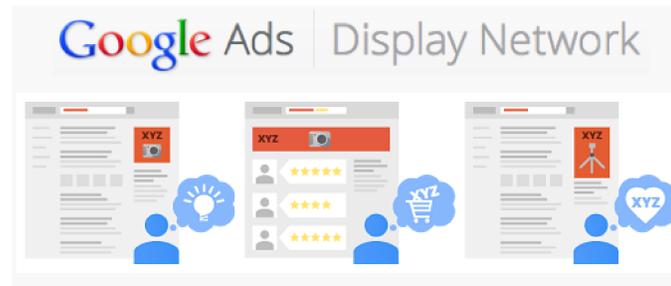


MEDIAS DE VISIBILITE

Intentions de recherche



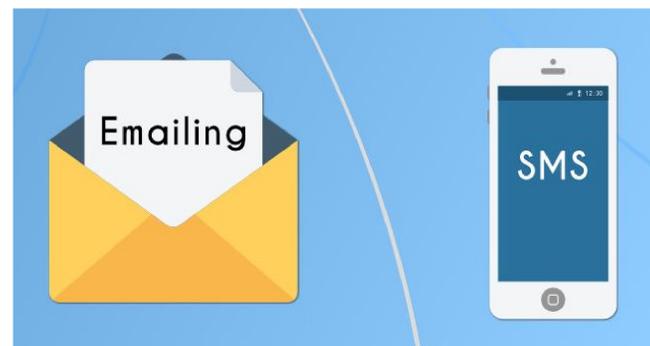
Centres d'intérêts surf



Intérêt social

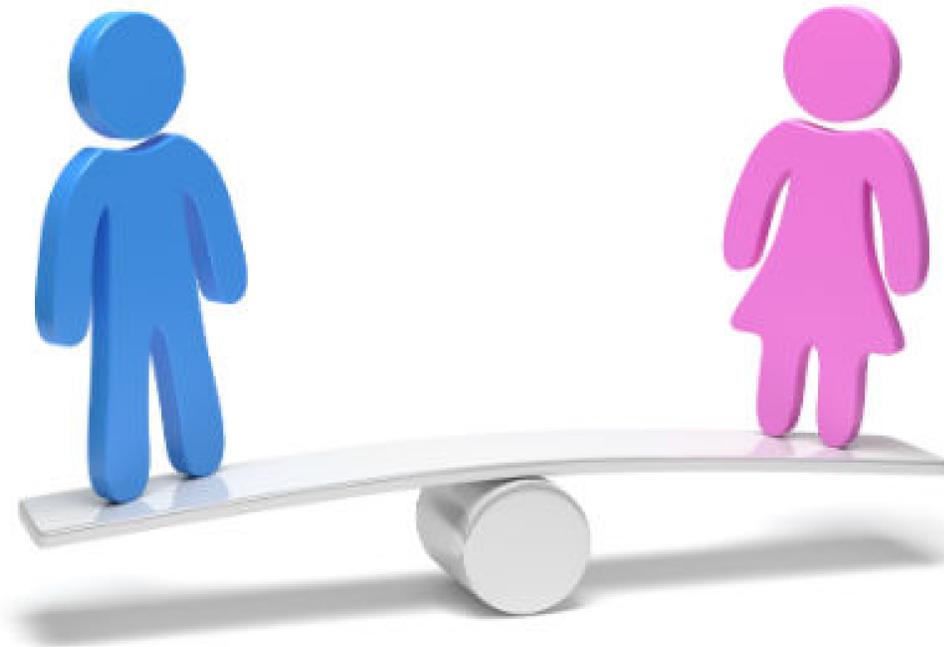


Push



Obernal Shopping

AUDIENCE : données démographiques des visiteurs



24%

76%

18-24 ans

4%

25-34 ans

21%

35-44 ans

20%

45-54 ans

21%

55-64 ans

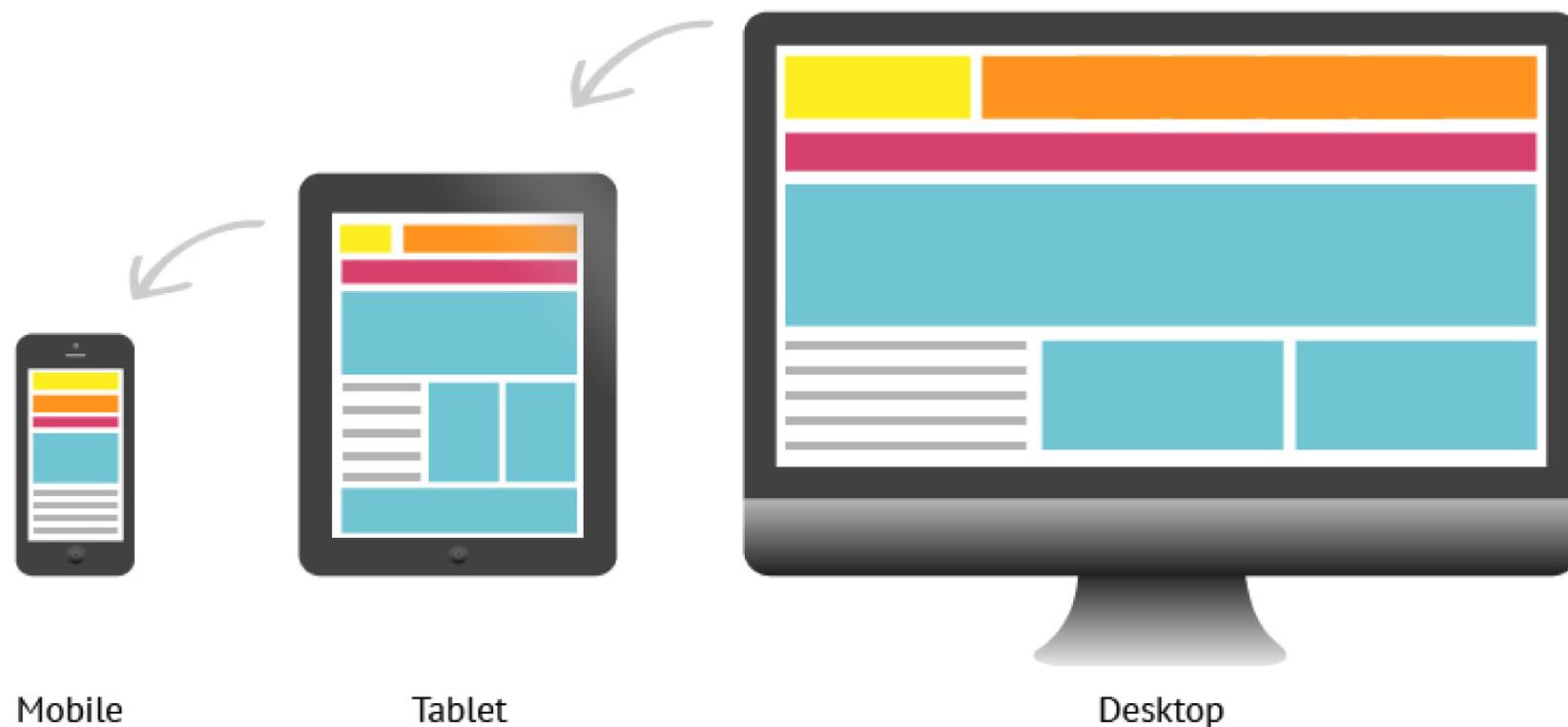
16%

65 ans et +

7%

TYPES D'APPAREILS UTILISES SUR NOTRE SITE

93,5% de trafic mobile, ce qui démontrent que la cible consulte les coupons, boutiques et où acheter une marque hors de chez eux, dans les rues / à proximité des boutiques.



Mobile

Tablet

Desktop

72,5%

21%

6,5%

Grille Tarif <i>Alsace Shopping</i>	Freemium OFFRE DÉCOUVERTE Sans abonnement tarif par coupon utilisé	Abonnement OFFRE DÉCOUVERTE Coupons illimités
Fiche boutique	✓	✓
Marques	✓	✓
Offres coupon de bienvenue	✓	✓
Offres coupon Promo/flash etc ...	✗	✓
Clic & Collect	✗	✓
Fichier clients / prospects	locataire	propriétaire
Visibilité page d'accueil	✗	✓
Idées Shopping	2 en tout	illimité
Relais réseaux sociaux	✗	✓
Communication Newsletter	✗	✓
Annonces personnelle sur notre réseau de retargeting (Option)	✗	✓
Engagement	4 mois	12 mois
	 Commander	 Commander

Pour :

- découvrir en détail le concept,
ou
- avoir une démo,
ou
- connaître les conditions,
ou
- quelle que soit la question

Contactez-nous pour un échange :

contact@obernai.shop