

Comment la digitalisation du prospectus va transformer la communication commerciale du leader des centres auto

Norauto, leader de l'entretien et des solutions automobiles, propose depuis quelques années l'ensemble de ses prospectus au format digital, accompagné par son partenaire Bonial. Aujourd'hui, l'enseigne donne une nouvelle dimension au prospectus digital et mise sur la personnalisation des promotions en fonction des besoins de ses 400 centres.

La digitalisation des prospectus permet de répondre aux nouveaux comportements d'achat

Dans un contexte de bouleversement du marché de la distribution, Norauto doit se réinventer et évoluer pour pouvoir répondre aux nouveaux comportements d'achat des consommateurs. Cette transformation passe notamment par la digitalisation des prospectus. Avec 4 à 5 opérations commerciales très fortes dans l'année, rythmées par les saisons, Bonial se présente comme un partenaire indispensable aujourd'hui. Bonial permet une expérience utilisateur proche des usages liés aux prospectus tout en apportant souplesse et dynamique. Dans un secteur d'activité où la promotion tient une place importante, Bonial garantit également une réponse aux multiples spécificités des 400 centres Norauto. Le prospectus digital apporte une véritable agilité pour la communication locale : la possibilité de mettre en avant les offres au bon moment, les adapter à la zone et aux besoins des clients. L'enseigne a pour ambition de mieux connaître son client afin de le cibler en fonction du cycle de vie de son véhicule, sans être intrusif.

« Dans un paysage saturé d'offres promotionnelles, nous aidons les enseignes comme Norauto à augmenter leurs chances d'intéresser les consommateurs au bon moment, en leur adressant sur mobile des offres pertinentes et en phase avec leurs besoins. Rafael Lefevre, Directeur de Pôle.

La personnalisation du prospectus digital, un élément indispensable

Norauto, accompagné par Bonial, a pour objectif de personnaliser un maximum le prospectus digital. Aujourd'hui, les centres ont la possibilité de choisir la couverture d'un prospectus en fonction de l'offre commerciale correspondant le plus aux besoins des clients.

Contact presse

Fabien Dutrieux

Responsable Marketing

fabien.dutrieux@bonial.fr

Tel : 06 58 62 03 65