

Communiqué de presse

Un partenariat Activis & Leadformance BRIDGE pour des stratégies web-to-store au faîte de la performance

Paris, le 11 avril 2016 - **Activis (ADLPerformance)**, agence conseil spécialisée dans la **génération de trafic qualifié (SEO, SEA, PPC, Social Media)** et **Leadformance BRIDGE (SoLocal Group)**, spécialiste de l'acquisition de clients locaux, annoncent un **partenariat stratégique inédit**. Les marques pourront ainsi bénéficier de l'association de **BRIDGE, solutions innovantes et performantes permettant d'optimiser l'expérience client cross-canal, à la puissance des stratégies de SEO et de contenu menées par Activis.**

Bien que la part du e-commerce en France reste faible, 10% selon la Fevad, le dernier baromètre Web-to-store de Mappy révèle que 9 consommateurs sur 10 font des recherches sur internet avant d'acheter en magasin. Le développement de ce comportement dit « ROPO » - Research Online / Purchase Offline - montre l'influence grandissante d'internet et son rôle de prescripteur dans l'achat en boutique physique. Les marques ont donc plus que jamais intérêt à optimiser leur référencement local et leur stratégie Web-to-store pour développer leurs ventes offline mais aussi offrir une expérience client cross-canal, sans couture et pleinement satisfaisante.

Avoir une visibilité régionale

UN PARTENARIAT EXCLUSIF ACTIVIS / LEADFORMANCE (SOLOCAL)*

UNE PROXIMITÉ DANS LA RELATION CLIENT AVEC L'INTEGRATION D'UNE PLATEFORME DE GESTION DES DONNÉES LOCALES



Cette collaboration permet d'associer deux solutions complémentaires. En effet, l'expertise SEO et de contenu d'Activis permet d'exploiter tout le potentiel de la solution BRIDGE de Leadformance garantissant le bon référencement des boutiques physiques des marques et donc, leur visibilité. Ce partenariat apporte donc une réponse innovante et adaptée aux enjeux des marques face à un parcours d'achat cross-canal et à un consommateur exigeant et « hyper connecté ».



« *Activis et Leadformance BRIDGE combinent le meilleur du web local pour accompagner les annonceurs dans la définition et la mise en place de stratégies web-to-store performantes* », **explique Philippe Le Meau, Directeur général d'Activis.**

Activis et Leadformance BRIDGE offrent aux annonceurs une solution personnalisée et évolutive pour optimiser leur stratégie web-to-store :

- **Store locator** : déploiement de pages locales par point de vente pour augmenter la visibilité locale des marques via une offre de content marketing SEO permettant de valoriser la marque, ses produits et apporter des services à valeur ajoutée afin de convertir les internautes en clients des magasins (prise de rendez-vous, demande de devis, déstockage, promotions locales,...).
- **Click and collect et Destockage Local**: expertises SEO et CRO pour optimiser le trafic qualifié en magasin et la conversion online et offline.
- **Multidiffusion** : diffusion des données locales sur les principaux carrefours d'audience (Google MyBusiness, Pages Jaunes, Apple Plan...) pour déployer la présence locale des marques.
- **Plateforme de gestion des données locales**: pour gérer, publier et analyser les données magasins en temps réel (trafic, prise de rendez-vous, leads, réservations de produits)



« *Pensée pour s'adapter parfaitement aux plateformes web des annonceurs ainsi qu'aux plateformes sociales et autres briques CRM, notre solution s'accompagne d'un déploiement personnalisé auprès des annonceurs, quels que soient leur taille ou leur développement à l'international* », **déclare Cyril Laurent, Directeur général de Leadformance BRIDGE.**

À propos d'Activis

Activis (ADLPerformance) est spécialisé dans la génération de trafic qualifié (SEO, SMO, SEA, SMA, PPC), le content marketing et l'optimisation des conversions (web analytique, analyse comportementale, CRO).

La société est présente en Europe à travers 5 implantations, regroupant une quarantaine de collaborateurs. Activis (ADLPerformance) a été sélectionné par BPI comme l'une des 2 000 entreprises les plus prometteuses de France. Sa culture forte du partenariat, s'illustre par son implication au sein de l'Alliance eMarketing internationale Yamondo. En 2012, Activis a franchi une nouvelle étape de son développement alliant ses compétences à celles d'ADLPerformance (ADLPartner).

En savoir plus : www.activis.net

@activisSEO

À propos d'ADLPerformance

ADLPerformance rassemble les expertises les plus innovantes du marché en ingénierie marketing et accompagne ses clients de la stratégie à l'exécution de dispositifs de marketing cross-canal en exploitant tout le potentiel du digital et de la data.

ADLPerformance s'inscrit dans le cadre de la stratégie d'ADLPartner, acteur historique du marketing relationnel, qui a atteint plus de 118 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2015. En savoir plus :

www.adlperformance.fr

<http://www.adlperformance.com/fr/blog>

@ADLPerformance

À propos de Leadformance BRIDGE

Fondé en 2007 par Cyril Laurent et Pierre-André Pochon, Leadformance est aujourd'hui reconnu comme le leader européen des solutions Web-to-Store pour les marques et les enseignes. Leadformance se positionne comme un spécialiste de l'acquisition de clients locaux ; en quelques années, l'entreprise a acquis la confiance de près de 200 clients à travers le monde dont certains leader d'industrie tels que L'Oréal, LVMH, Orange, Crédit Agricole, Darty, Castorama, Picard, Euromaster, ... Avec BRIDGE, Leadformance propose à ses clients des solutions de Store Locator, Click & Collect et Multidiffusion qui permettent d'améliorer la présence locale des marques sur internet, et de transformer le trafic en ligne en Chiffre d'Affaires pour les magasins, les revendeurs et le site e-commerce.

<http://www.leadformance.com/fr/>

A propos de Solocal Group

Solocal Group, N°1 européen de la communication digitale locale, propose des contenus digitaux, des solutions publicitaires et des services transactionnels qui connectent simplement les consommateurs avec les entreprises locales. Il fédère près de 4 400 collaborateurs - dont près 1 900 conseillers en communication locale - en France, en Espagne, en Autriche et au Royaume Uni - et accompagne le développement numérique des entreprises (TPE/PME, Grands Comptes, etc.), notamment via ses 4 marques phares : PagesJaunes, Mappy, ComprendreChoisir et A Vendre A Louer. Fort de son expertise, il compte aujourd'hui près de 530 000 clients. En 2015, Solocal Group a réalisé un chiffre d'affaires de 873 millions d'euros dont 73% sur Internet, et se classe ainsi parmi les premiers acteurs européens en termes de CA réalisé sur Internet. Solocal Group est cotée sur NYSE Euronext Paris (LOCAL). Les informations disponibles sur Solocal Group sont accessibles sur www.solocalgroup.com.



Contacts médias

ComCorp

[Julie Fontaine](#)

01 58 18 32 67

[Armelle Angelini – Amilhat](#)

01 58 18 32 47

[Bénédicte Couturier](#)

01 84 17 84 09