COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Un modèle de relance post-COVID : comment Ekstend a optimisé pour ŠKODA le drive-to-store au service d'une stratégie multi-point de vente ?

ŠKODA, conseillée par Ekstend group depuis 4 ans, a eu recours à une solution mobile drive-to-store afin de **générer des visites additionnelles en concession tout au long de l'année**. Grâce à cette relation tripartite pérenne entre annonceur, société conseil et technologie (S4M), le constructeur a observé **+54% d'uplift** sur les comportements de visites en concession vis à vis de groupes non exposés. Avec cette approche "*always-on*", la compilation des données collectées permet de tirer des analyses pertinentes, d'accroître la performance des opérations publicitaires et d'améliorer sur la durée le ciblage vers des audiences plus réceptives et engagées.

Franck Kaddouch, Président d'Ekstend group, déclare : *"dans un souci permanent d'améliorer les résultats de ses clients, Ekstend group en tant que conseil et expert en marketing de proximité permet aujourd'hui à ŠKODA et à ses concessions d'optimiser leurs performances de visibilité et trafic à chaque action de communication"*.

Cette stratégie a permis d'apprendre et de faire évoluer cette **dimension multi-locale** pour garantir les meilleurs résultats.

Marie-Charlotte Bosvieux, Head of Communication, ŠKODA France, a indiqué que : *"grâce aux équipes d'Ekstend group, la grande nouveauté que l'on a ajoutée à notre stratégie de communication est que nous avons renforcé les échanges verticaux. Le côté singulier de notre approche repose sur la proximité et le partage que nous créons entre marque et réseaux. Plutôt qu'un département marketing qui agit et prend les décisions seul, nous faisons en sorte que notre réseau de distribution s'intègre à la prise de décision et que les concessionnaires soient parties prenantes des efforts marketing mis en place dans leur secteur."*

La collaboration étroite entre les expertises complémentaires des différents partenaires de ŠKODA est un des facteurs clés de succès.

De son côté, **Dominique Blanc**, VP Customer Success, S4M, se félicite qu' *"Ekstend group et S4M travaillent de concert pour créer toujours plus de valeur et*

de performances terrain et répondent aux défis du secteur automobile auxquels la marque ŠKODA est quotidiennement confrontée."

A propos d'Ekstend group

Créée en 2009 par Franck Kaddouch, Ekstend group est un groupe de conseil spécialisé dans le marketing de proximité. Véritable extension des directions marketing, Ekstend group accompagne les marques dans leurs projets de transformation et le déploiement de leurs stratégies marketing au plus près des consommateurs.

L'offre d'ekstend Group s'articule aujourd'hui autour de trois grandes expertises : le conseil stratégique media, l'optimisation et l'amélioration du parcours client (marketing in store) et la montée en compétence en marketing (transformation et formation numérique).

Ekstend group emploie aujourd'hui plus de 170 personnes à Paris et à Marseille.

www.ekstend.io