



note à la **p**resse

Dans le monde automobile, la taille et le style comptent, en particulier lorsque le 25 décembre approche...

BowBastic : lorsque Noël arrive sur roues et avec un nœud géant sur le capot !

8 Novembre 2017 • Décembre. Le mois le plus agité pour les marques automobiles et celui des meilleures ventes chez les concessionnaires est également celui qui repousse les limites de la capacité créative du *marketing*, et ce au moment de voir le résultat – et faire la différence - de tout l'effort entrepris consacré au marché.

Lorsque le "championnat" de ce secteur intercepte celui des *emballages*, à l'époque de Noël, celui qui a le nœud le plus grand et le plus stylisé est, comme on dit, le roi... Et dans le cadre de cette compétition, considérée comme la Formule 1 de ce *métier*, les nœuds géants de Bowbastic (proposés en ligne pour presque toute l'Europe à travers la plateforme <https://bowbastic.com/?lang=fr>) se sont habitués à voir les ventes grimper.

« Il existe, en effet, beaucoup de personnes qui offrent, et reçoivent, des voitures avec des nœuds sur le capot ou le toit ! C'est simplement humain ! Après tout, de grands cadeaux méritent de grands nœuds. L'achat d'une voiture est un moment marquant dans la vie des personnes et, que l'on soit vendeur ou acheteur, nous savons qu'il existe des manières gagnantes d'accroître l'importance de ces minutes... Le nœud de taille XL est, notoirement, l'une d'elles et entre dans le domaine du marketing sensoriel », explique Paulo Taveira, le chef d'entreprise à l'origine de la marque, pour qui le commerce automobile est l'un des segments de son activité qui achète le plus de nœuds au moment des fêtes qui approchent.



« Nous sentons que les nœuds Bowbastic sont demandés pour des occasions spéciales, telles que les anniversaires et la commémoration de la majorité accompagnée du permis de conduire et d'une voiture, mais une grande part de notre activité a lieu à Noël et compte les concessionnaires automobiles comme clients presque naturels », souligne Paulo Taveira.

Différentes possibilités de personnalisation

Pour les uns, il s'agit d'une formule infaillible pour attirer l'attention (sur la vitrine du *stand* ou sur le produit). Pour d'autres, il offre ce soin et cette touche distinctive finale qui s'imprime sur la rétine des consommateurs. À tel point que, parfois, il rivalise avec la voiture elle-même au moment de la livraison.

« Certains vendeurs, pour conclure l'affaire, offrent même le nœud Bowbastic XL comme un "plus" de gaieté de la voiture !», révèle le CEO de l'entreprise. Et nombreux sont ceux qui le voient comme le symbole qui fournit la recette idéale pour décorer, ou même inaugurer, le *showroom* à Noël.

Quoi qu'il en soit, nous intégrons définitivement un domaine où la taille et le style du nœud comptent toujours ! D'autant plus qu'il s'agit d'un mois de grande consommation et... où la concurrence est grande.

Sur le marché depuis trois ans, Bowbastic se consacre exclusivement à la fabrication de nœuds "king size". Le produit a évolué avec le marché et permet de nos jours de nombreuses possibilités de personnalisation, entre couleurs (y compris assemblées), textures, nœuds, espace de dédicaces et parfums.

L'intérieur, quant à lui, est toujours en mousse car il maintient mieux la forme et est plus agréable au toucher. La couture des tissus est manuelle, ce qui permet un plus grand contrôle de la qualité et une attention aux détails. Car les détails comptent, et beaucoup, lorsqu'il s'agit d'ajouter une touche d'élégance à une journée inoubliable.

À propos de la marque : *BowBastic™ est une entreprise dont la vocation – et passion – est la fabrication de nœuds géants. Uniques et de qualité premium. Conçus pour tous ceux qui, au moment de faire passer un message, regardent les formes et les détails à la recherche de la différence. Et qui, au moment de vérité, n'ont aucun problème à dire... Waouh !*

