

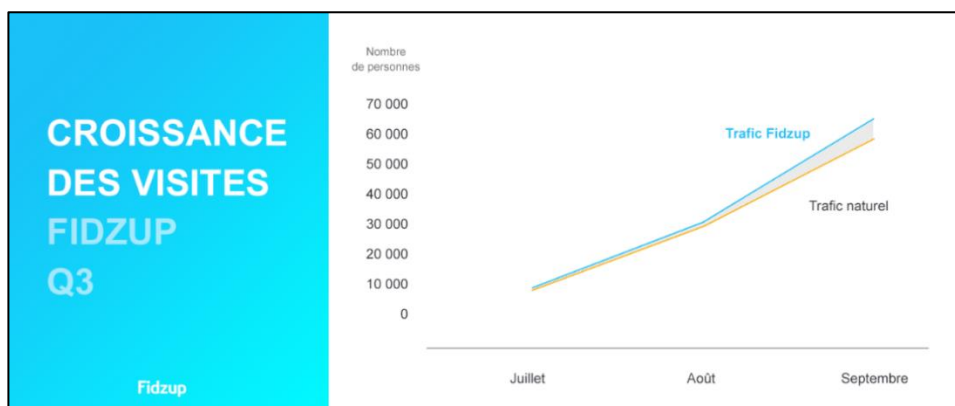
FIDZUP // BAROMÈTRE TRIMESTRIEL : 18% DE TAUX DE RETOUR EN CONCESSION AU TROISIÈME TRIMESTRE

Fort de son expertise du secteur, Fidzup publie son premier baromètre trimestriel du trafic dans les concessions automobiles pour le troisième trimestre 2017

Paris, le 21 décembre 2017 - Fidzup, expert du Marketing Mobile à la Performance pour le commerce physique, publie son premier baromètre trimestriel sur l'activité dans les concessions automobiles. Il présente le trafic global dans les concessions étudiées, le trafic généré par Fidzup, la durée moyenne des visites et le taux de retour en concessions après la première visite.

Troisième trimestre 2017 : quel trafic dans les concessions ?

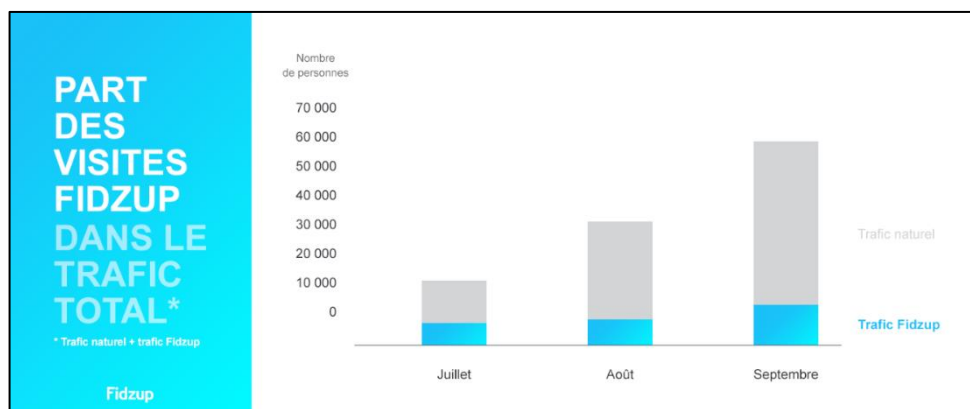
Au cours du troisième trimestre 2017, Fidzup a observé **105 754 visites** au sein des concessions étudiées* et a pu déterminer que sa solution publicitaire et de retargeting en avait généré **3 581**, soit **2,5 %** du total. Les visites générées par Fidzup représentent en moyenne **3,39 %** du nombre de visites obtenues naturellement par les enseignes.



Au cours du trimestre, c'est **le mois de septembre qui a été le plus favorable aux concessions avec 59 585 visites réalisés au total**, contre 32 287 en août et seulement 10 882 en juillet.

Chaque mois, Fidzup a généré le nombre de visites suivant dans les concessions :

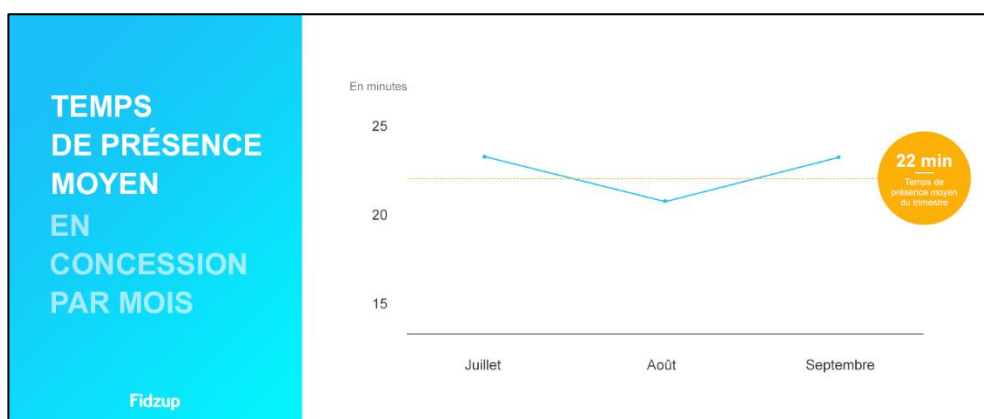
- 381 visites générées par Fidzup en juillet, ce qui représente 3,5 % des visites réalisés dans les concessions étudiées.
- 483 visites générées par Fidzup au mois d'août, soit 1,5 % du total des visites.
- 2 696 visites générées par Fidzup sur le mois de septembre, ce qui représente 4,52 % des visites observées.



Durée des visites : plus de 20 minutes au cours du troisième trimestre

Durant le troisième trimestre, **le temps moyen passé en concession est de 22 minutes.**

Les visites étaient plus longues au mois de juillet et de septembre, avec une durée moyenne de 23 minutes. Par ailleurs, le mois d'août a connu une baisse du temps moyen de la visite, qui ne durait que 21 minutes.

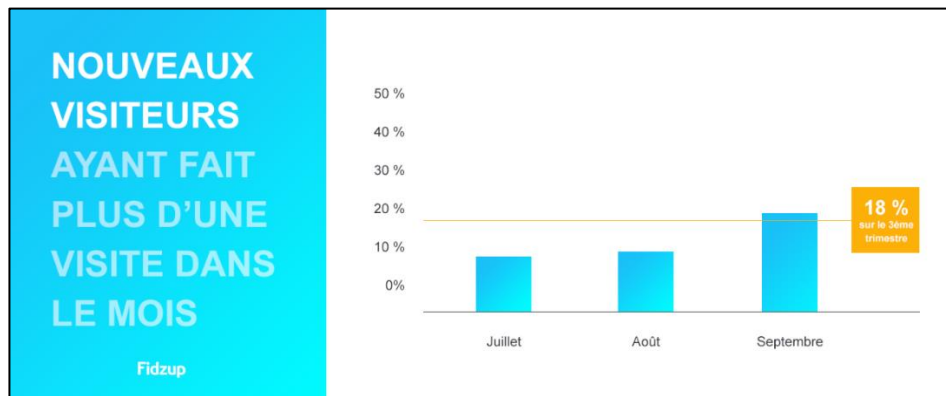


Au troisième trimestre, un taux de retour à deux chiffres

Pendant cette période, **le taux de retour moyen après la première visite dans une concession s'est élevé à 18%**, soit près d'un visiteur sur cinq qui a choisi de revenir dans le point de vente.

Le taux de retour mensuel est au moins deux fois plus faible en juillet et en août, une différence qui s'explique par la période estivale et l'absence de nombreux consommateurs pendant les vacances :

- Juillet : 7%
- Aout : 11%
- Septembre 19%



A propos de Fidzup

Fidzup fondée en 2013 par Anh-Vu Nguyen (COO) et Olivier Magnan-Saurin (CEO), est le leader français des solutions de marketing mobile à la performance pour le retail physique. La solution révolutionne le retail en connectant les mondes online et offline grâce à un fort ADN technologique et des solutions big data sur-mesure pour le point de vente.

La société basée à Paris et aux Etats-Unis compte aujourd'hui plus de 35 salariés. Fidzup a levé 3 M€ fin 2016, fort de cette croissance l'entreprise accompagne plus de 120 clients dans le basculement de leurs budgets publicitaires du offline vers le online, parmi eux Gemo, La Halle, Les Galeries Lafayette, Renault, Mercedes ...

www.fidzup.com

@fidzup