

Comment développer et dynamiser la communauté

Guinot / Mary Cohr via une stratégie Social-to-Store ?

## PLAN D' ACTIONS

- Harmonisation des pages Facebook existantes
- Création des pages Facebook (200 pour Guinot et 77 pour Mary Cohr)
- Paramétrage du Store Locator Facebook
- Définition de la stratégie social média avec l'intégration de la solution UBIQ Social
- Accélération du contenu de proximité avec l'application UBIQ Social mobile disponible sur IOS et Android

## CHIFFRES CLÉS

♥ 314

pages  
Facebook

🚀 3x

plus de reach sur  
les pages locales  
Facebook

(soit 7 672 155 reach  
cumulé en 2018)

🏆 +36%

d'engagement sur  
les pages locales  
Facebook

😊 +20%

de fans générés  
(en 2018)



Entretien avec **Soizic Hervé**,  
Directrice Marketing Réseau Affiliation

## UBIQ SOCIAL, UNE PLATEFORME SOCIAL-TO-STORE

« Nous nous sommes concentrés dans un premier temps sur un seul réseau social : Facebook.

Après une phase d'harmonisation et création de pages Facebook pour chacun de nos instituts, il nous était nécessaire d'avoir un outil performant pour gérer les réseaux sociaux de l'ensemble de notre réseau. UBIQ Social répondait parfaitement à cette problématique et à notre approche social-to-store dans notre stratégie de communication. »

## UBIQ SOCIAL, UNE PLATEFORME DEDIEE AUX FRANCHISES POUR ENGAGER LES COMMUNAUTES DANS LEURS ZONES DE CHALANDISE LOCALES

« Nous avons pour objectif d'accroître notre réseau à 1000 Instituts Guinot et Mary Cohr sur les 7 prochaines années afin de répondre à notre volonté d'avoir un institut Guinot ou Mary Cohr à moins de 10 minutes de chez soi. Cette politique de croissance est liée à un objectif de couvrir au maximum chacune des zones de chalandise.

Ceci nous a obligé à être ultra-performant sur la stratégie de communication locale au travers des réseaux sociaux et de la géolocalisation.

Nous avons choisi UBIQ Social qui nous apporte cette gestion géolocalisée multi réseaux et multipages. »

## UBIQ SOCIAL UN OUTIL SIMPLE D'UTILISATION AVEC UNE APPLICATION MOBILE EFFICACE

« Nous sommes dans la première partie de la phase de notre stratégie social-media. Le social-to-store est à ses prémices, mais nous savons que nous devons nous engager dans cette voie dans la perspective très proche de l'explosion de ce média. Nous avons dû cette première année mobiliser l'ensemble de nos affiliés sur cette stratégie et convaincre les plus réticents.

Grâce à l'application mobile UBIQ Social nous avons pu faire adhérer une majorité de nos franchisés. Cette application mobile offre un accès et une utilisation aisée pour les gérants des instituts qui ont besoin de facilité d'utilisation, de mobilité, de réactivité et de gain de temps. »

### À propos de Guinot / Mary Cohr

Guinot et Mary Cohr sont les deux marques leaders en France sur le marché de l'esthétique, avec une présence dans 3000 Instituts de Beauté sur le territoire français et dans 20 000 dans le monde.

[www.altavia-retailtech.io](http://www.altavia-retailtech.io)

+33 (4) 84 49 23 41 | [hello@altavia-retailtech.io](mailto:hello@altavia-retailtech.io)