

Gagnez des clients en prenant la route des Waze Ads

*Faites venir du monde
en ciblant les automobilistes
qui passent près chez vous !*



The Ramp.

Préambule

En accompagnant des milliers de points de vente dans leur stratégie publicitaire, nous avons réalisé l'importance et le poids de la publicité digitale locale.

Le digital est en passe de devenir le support numéro #1 pour booster son trafic en point de vente et générer de nouveaux clients. Très clairement, les règles de la visibilité locale ont changé et il faut s'adapter et profiter des nouvelles opportunités de communication.

Avec plus de 50% des recherches internet qui intègrent des éléments de localisation, il est clair que vos clients ne vous découvrent plus de la même façon. Et c'est là que les possibilités offertes par Waze ouvre une nouvelle route pour se faire connaître et créer du trafic dans son restaurant, son hôtel, son magasin,...

Vous découvrirez grâce à ce livre blanc l'intérêt de se lancer avec les Waze Ads et les différentes stratégies pour toucher de nouveaux clients.



Romain Achard

Co-fondateur de The Ramp

Un nouveau terrain de jeu s'ouvre en local avec Waze

Qui ne connaît pas Waze ? Vous savez le petit smiley à roulette qui vous fait gagner un temps précieux.



En moins de 20 ans, Waze est devenu la référence ultime des automobilistes qui ne veulent pas perdre du temps dans les bouchons... et ce n'est pas Florence Foresti qui dira le contraire ;-)

Retour sur un phénomène

Créer en 2006 et racheté par Google en 2013, Waze est devenu l'une des applications préférées des français avec près de 17M d'utilisateurs actifs.

Aujourd'hui, Waze accompagne des millions d'automobilistes tous les jours... Bref, c'est une opportunité incroyable d'entrer dans le quotidien des français.

Waze en quelques chiffres

Voici quelques chiffres clés pour vous convaincre de la pertinence des publicités Waze en local.

51%

Des navigations sur Waze sont des destinations commerciales

65%

des wazers estiment que la proximité est le premier critère de choix, devant le prix

1h30

Temps quotidien moyen passé sur l'application

16M

d'utilisateurs actifs en France

Waze

Goog

Des opportunités incroyables pour gagner de nouveaux clients

Touchez une audience fidèle d'automobilistes

Avec son importante base de données de près de 17 millions d'utilisateurs en France, Waze représente un fort potentiel publicitaire pour votre entreprise.

Logiquement, l'audience suit les rythmes de la vie de tous les jours, avec en semaine des pics le matin et le soir correspondant aux trajets domicile/travail et les week-ends.

Jamais un levier publicitaire n'a autant joué la carte du « Drive-to-store » ce qui en fait un « must-have » pour toutes les stratégies de communication locale.

Au final, les campagnes de publicité Waze vous permettent de réaliser deux objectifs.

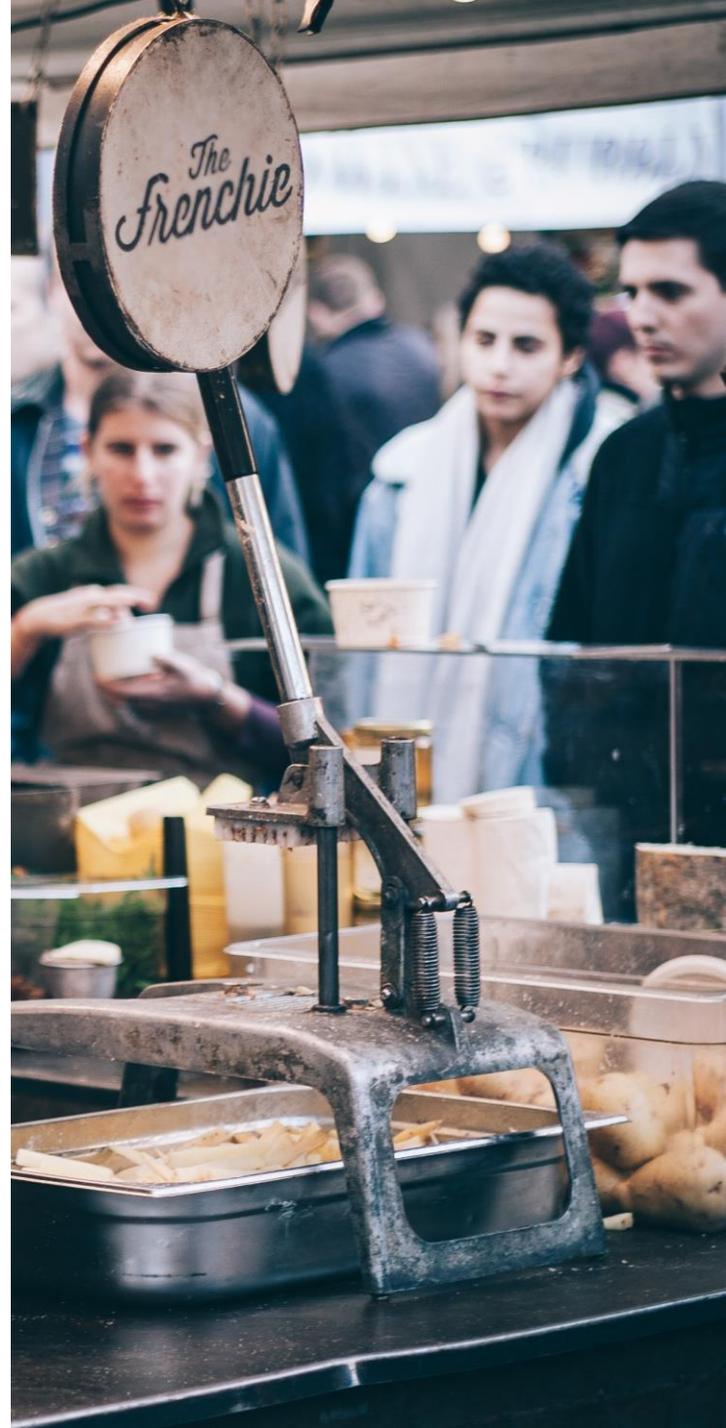
Développez la notoriété de votre marque

L'application vous permet de renforcer la notoriété locale de vos points de vente en faisant connaître votre marque et votre offre auprès des utilisateurs situés à proximité.

Cela vous permet ainsi de vous démarquer de vos concurrents et d'augmenter de façon significative votre activité.

Générez du trafic dans votre magasin

Grâce à sa logique « drive-to-store », vous pouvez accroître la fréquentation physique de vos points de vente et le trafic vers ces derniers en incitant les automobilistes à s'y rendre. Aidez les à trouver vos établissements et à profiter de vos offres en toute simplicité sur la carte, avec les nombreux formats publicitaire de Waze.



A close-up photograph of a hand holding a red pushpin over a map. The pushpin is positioned over a specific location on the map. In the background, two more red pushpins are visible, slightly out of focus. The map shows a network of roads and geographical features.

Le format Pin pour s'afficher sur la carte des Wazers.

Pour que l'on vous trouve

Le format Pin est le plus répandu. Il permet de s'afficher sur les cartes de Wazers lorsqu'on passe à proximité de votre entreprise.

C'est le versant digital des panneaux longues conservation qui arborent nos routes de France.

Concrètement, une petite bulle apparaît avec votre logo et permet en un clic d'accéder de mettre en avant votre magasin. Après un premier clic sur votre logo, votre offre promo, l'utilisateur peut cliquer sur le bouton « Y aller » pour que Waze vous guide jusqu'à votre établissement. Magique.

En résumé, le format Pin est là pour développer la présence à l'esprit et créer de la notoriété au niveau local.

Les plus +

Avec le format Pin, Waze propose de mettre en tête gratuitement votre établissement lorsqu'un utilisateur fait une recherche à proximité et sur votre secteur d'activité afin d'encourager à la demande d'itinéraire.

De plus, il est possible de cibler des horaires précis pour coller à vos horaires d'ouverture ou à des moments de consommation spécifiques à votre activité.

Enfin, Waze optimise la couverture pour cibler un maximum de nouveaux Wazers, afin d'éviter de s'afficher toujours sur les mêmes utilisateurs !

Comment s'affiche le format Pin sur votre application ?

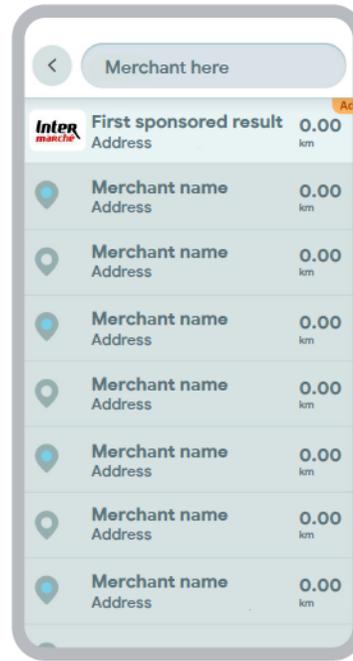
L'apparition du format Pin

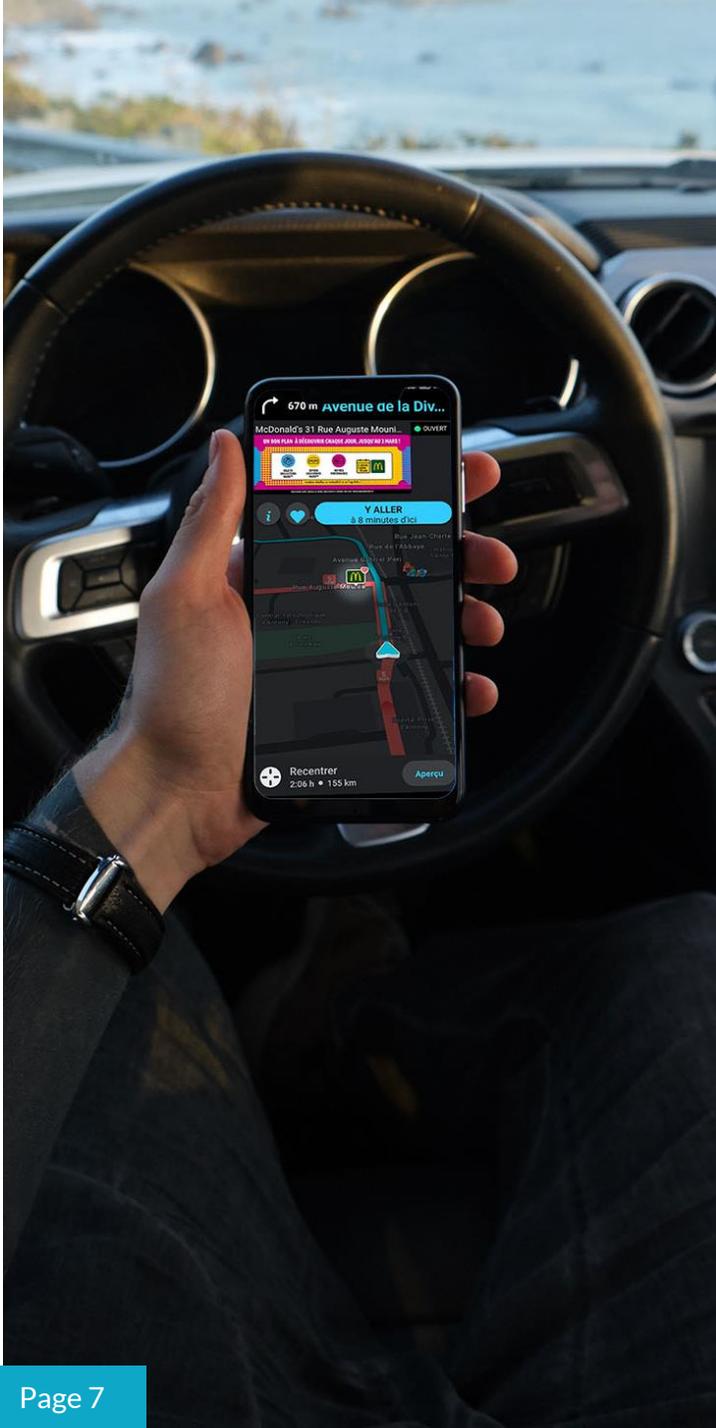


Une fois que l'utilisateur a cliqué sur votre logo



La mise en avant dans le moteur de recherche





A l'arrêt, marquez les esprits avec le format Takeover.

Diffuser vos offres

Le Takeover est le format le plus impactant car il s'affiche automatiquement quand le véhicule approche de votre zone de chalandise. Sécurité oblige, il n'apparaît que lorsque le véhicule est à l'arrêt et disparaît au redémarrage. Au final, il apparaît au maximum pendant 20 secondes.

Ce format est généralement utilisé pour proposer une offre spéciale ou une promotion. Pareil que sur le format Pin, un bouton « Y aller » s'affiche et permet en 1 clic de lancer la navigation vers cet établissement.

On peut aussi afficher un bouton « Sauvegarder l'offre » pour enregistrer le coupon ou l'offre et l'utiliser plus tard. Malin.

Les plus +

Les plus, vous pouvez varier la zone de chalandise de 1 à 50km pour mieux cibler les automobilistes (jusqu'à 10km pour que le bouton « Y aller » s'affiche).

“

Jamais un levier publicitaire n'a autant joué la carte du « Drive-to-store »

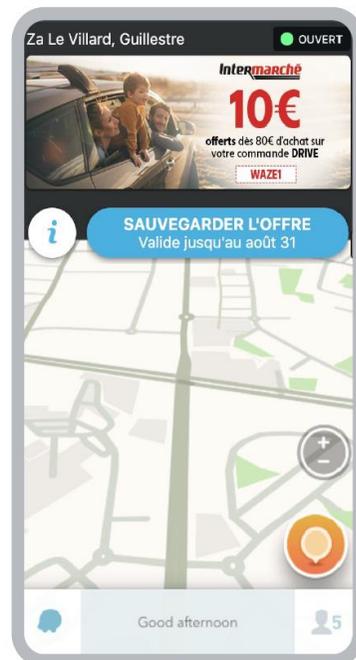
”

Comment s'affiche le format Takeover sur votre application ?

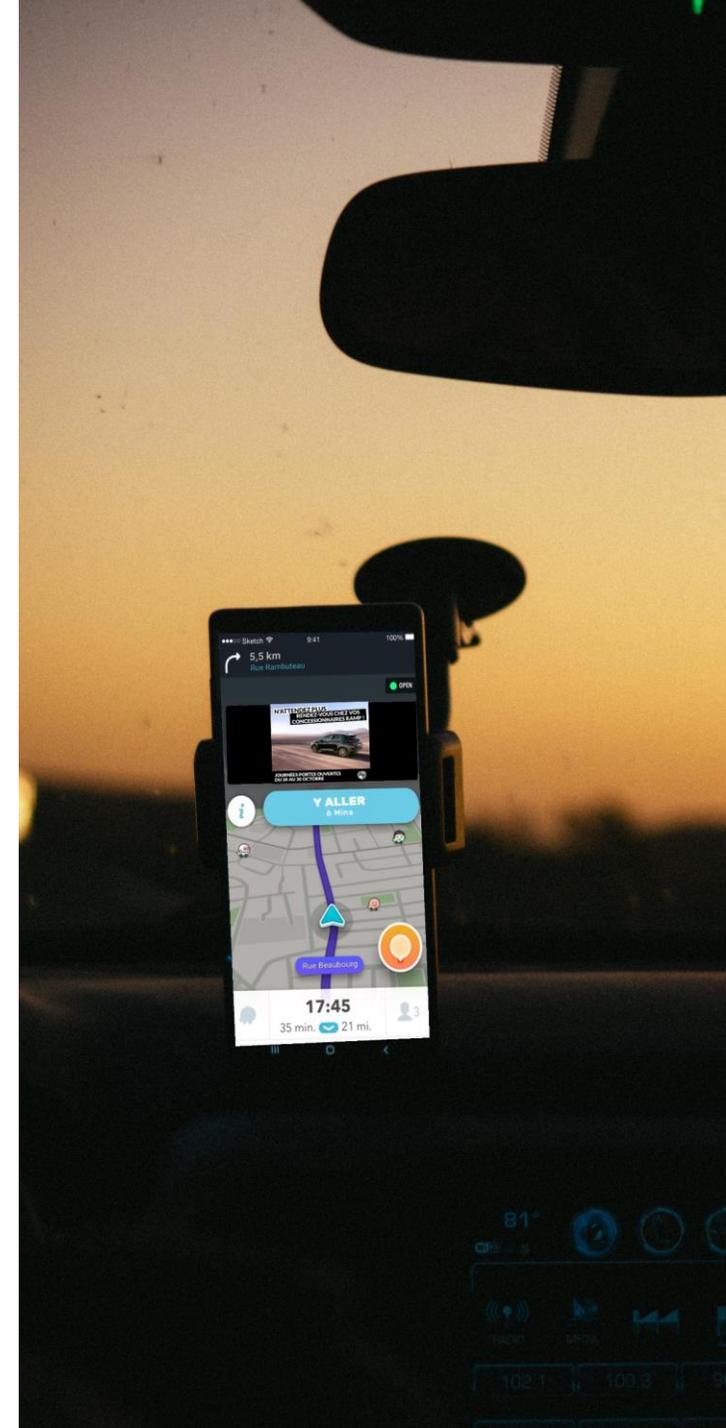
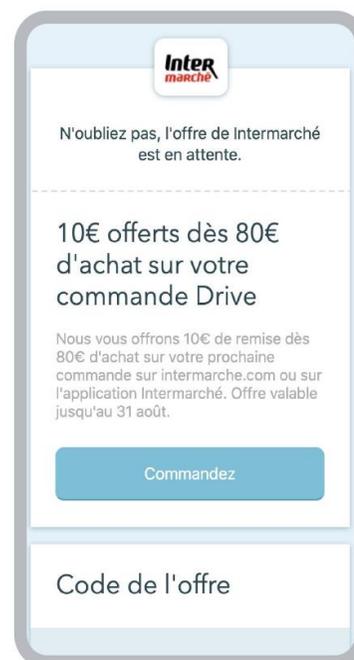
L'apparition du format Takeover avec le bouton « Y aller »



L'apparition du format Takeover avec le bouton « Sauvegarder l'offre »



Le coupon est sauvegardé



Préparez vos formats !

Pour se lancer, nous avons préparé une checklist des éléments à nous fournir.

Pour le Pin

- Votre adresse
- Un logo au format 152 x 112 (Largeur x Hauteur) et au format 200 x 200
- Un titre (50 caractères max)
- Une description (80 caractères max)
- Une bannière au format 608 x 240 px (Largeur x Hauteur)
- Idéalement avoir une page Google Business Profile pour nourrir votre page Waze.

Pour le Takeover

- Votre adresse
- Soit une bannière au format 608 x 240 px (Largeur x Hauteur)
- Soit un logo en 200 x 200 px avec un texte (50 caractères max)

Au niveau du logo

Attention à privilégier un logo très visible voir un détail de votre logo qui soit reconnaissable et attribuable à votre marque.

Voici quelques exemples des meilleurs pratiques.



Au niveau des bannières

Pour les bannières, faites attention à ce que votre offre soit bien lisible et éviter de surcharger votre création avec beaucoup de texte. Les textes ne seront pas lisibles par le Wazer !





The Ramp.



The Ramp est un partenaire de qualité avec qui nous sommes ravis de nous associer.

Nous pouvons désormais proposer nos offres publicitaires drive-to-store locales à des clients de secteurs très variés, en complémentarité avec leurs campagnes nationales.



Yann Zidi

Lead Channel Sales EMEA Waze Local

Prêt à vous lancer sur Waze ?

The Ramp est là...

Pour se lancer sur Waze, le plus efficace est de travailler avec un expert pour vous mettre sur la bonne voie.



Fort de notre expérience sur plus de 5000 points de vente dont les 1500 restaurants de McDonald's France, The Ramp vous propose un accompagnement très pragmatique sur vos campagnes Waze pour répondre à deux types de problématique :

- La notoriété locale
- Le drive-to-store

À partir de
99€
par mois

Pour référencer votre établissement en fil rouge sur Waze avec nos conseils et notre accompagnement local.

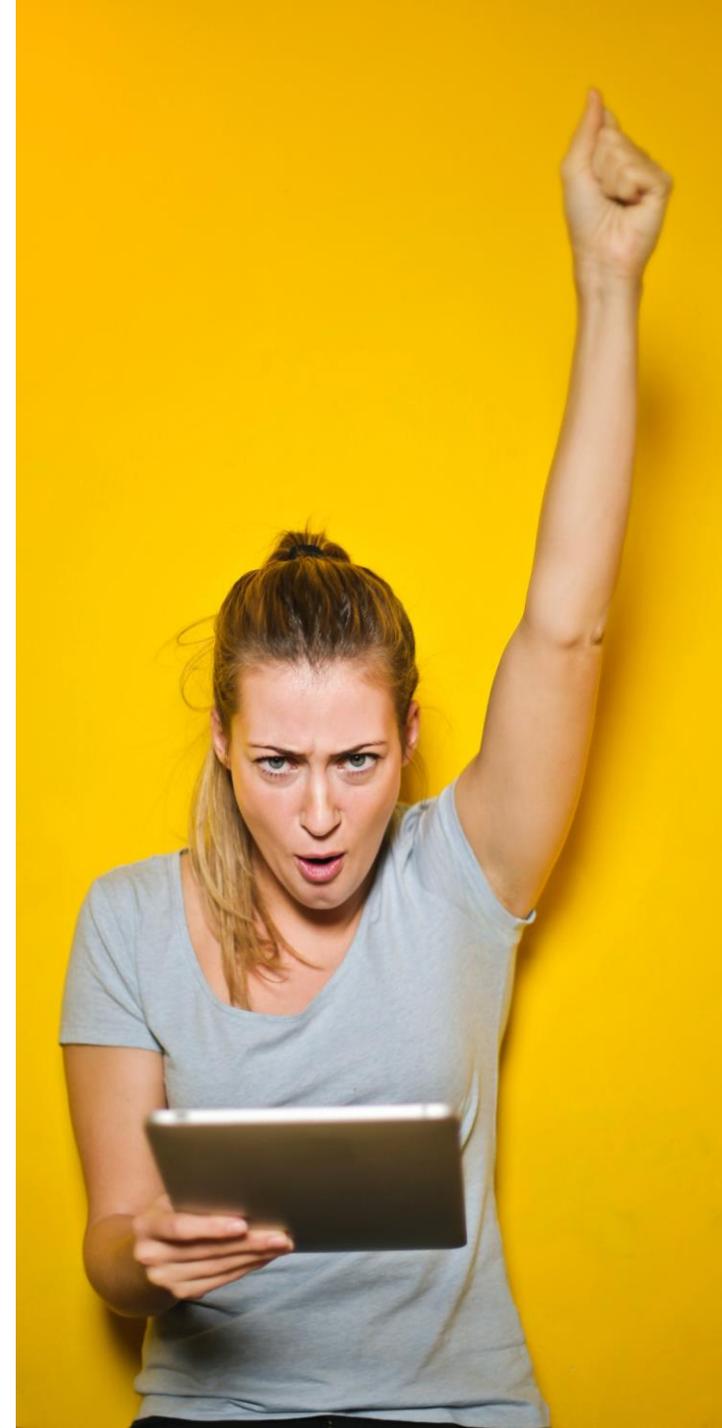
À partir de
199€
par mois

Pour relayer en local vos offres promo et vos coupons de réduction au plus près de vos prospects.

www.theramp.co/waze

✉ waze@theramp.co

☎ 01 84 20 44 89



Maintenant... Il n'y a plus qu'à !

Vous l'aurez donc compris, Waze offre un véritable potentiel publicitaire que les enseignes à réseau doivent vite utiliser et maîtriser. Pour cela il n'y a pas d'autres choix que de s'appuyer sur une plateforme regroupant les leviers publicitaires comme The Ramp.

En mettant en place une telle stratégie, votre enseigne pourra non seulement conquérir des nouveaux clients pour l'ensemble de ses points de vente et augmenter le trafic en magasin, mais surtout mieux impliquer votre réseau en les associant de façon active à la communication locale de votre marque.



Romain Achard

Co-fondateur de The Ramp





The Ramp.

50 rue Aristide Briand
92300 Levallois Perret
01 84 20 44 89
www.theramp.co



Eric Giordano
Directeur Général & Co-fondateur
e.giordano@theramp.co
06.85.12.76.63



Romain Achard
Directeur Marketing & Co-fondateur
r.achard@theramp.co
06.70.71.13.31