

Septembre 2008

Le Dossier De Presse

L'ÉVÉNEMENT DU MOIS

Cartes sur Table
AFFICHE TOUTE
L'ILE DE FRANCE !

M 04116 - 368 - F: 5,00 € - HB



SOMMAIRE

• Septembre 2008 •

p.2

Un nouveau concept
d'affichage interactif

p.4

Comment toucher votre
cible ?

p.6

L'offre Cartes sur Table

p.7

Interview
de Mr & Mme Fortin

p.8

L'équipe & Contacts



Créée en Novembre 2006, **Cartes sur Table** propose des solutions d'affichage indoor en commerce de proximité.

LE CONCEPT

Cartes sur table est un opérateur de réseaux de communication avec régie intégrée. Créée en Novembre 2006, Cartes sur table propose des solutions de communication indoor en commerce de proximité.

Cartes sur table développe un réseau de commerçants partenaires sur Paris et Région Parisienne à l'intérieur desquels des supports d'affichage sont implantés.

Ces espaces sont commercialisés à des annonceurs désireux de se faire connaître sur la ou les zones de communication ciblées et de mettre à disposition des clients du commerce leurs outils de communication (brochures, cartes de visite, etc...).



LES SUPPORTS

2 types de support sont proposés :

LEXCLUSIF



LEXCLUSIF

Panneau d'affichage AVEC bac à brochures :

Le support d'affichage "Exclusif" (28x62cm) permet de mettre des brochures ou flyers à la disposition des clients du commerce. L'annonceur peut ainsi mettre en place différents types d'opérations événementielles (jeux concours, couponing, Cartes postales spécifiques, journées portes ouvertes, etc...).

Les clients des commerces sont d'autant plus réceptifs aux messages de communication quand ils sont en situation d'attente. Ils ont une démarche proactive par rapport à la prise de brochure. **Une brochure prise signifie un prospect intéressé.**

Il est idéal pour acquérir de nouveaux clients tout en renforçant l'image de marque de l'annonceur. La présence est exclusive sur le support et par secteur d'activité dans le commerce.

LECLASSIQUE

Le support d'affichage «Classique» est un support d'affichage traditionnel de format 28x62cm. Il est adapté pour les entreprises souhaitant renforcer leur image de marque et est idéal pour les sociétés déjà implantées dans les zones de communication souhaitées. C'est également un outil efficace pour réaliser des campagnes de «branding», d'image.

LECLASSIQUE

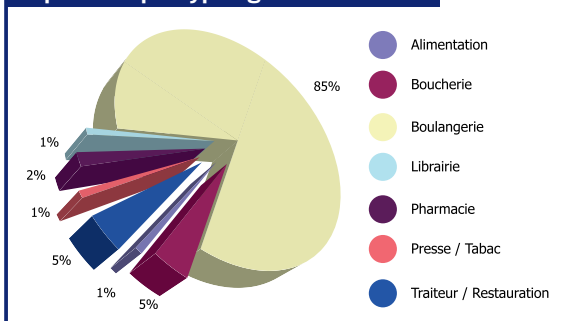


LE RÉSEAU

Principalement présent en boulangerie, commerce privilégié pour la diversité de sa clientèle et son trafic quotidien, **Cartes sur Table** couvre 1/3 des boulangeries Parisiennes. Avec plus de 600 commerces partenaires sur Paris et région Parisienne, **Cartes sur Table** propose des réseaux garantissant un trafic quotidien de plus de 600 contacts par jour et par commerce, soit jusqu'à 370 000 contacts quotidien.

Le réseau Cartes sur table est constitué de commerces recrutés selon des critères précis répondant au ciblage choisi, qu'il soit géographique et/ou sociologique.

Répartition par typologie de commerce



L'IMPLANTATION DES SUPPORTS

Pour chaque implantation, deux critères sont spécialement étudiés : la visibilité et l'accessibilité des supports d'affichage. L'intérieur de chaque commerce est analysé afin de définir l'emplacement le plus stratégique : sas d'entrée, porte de sortie, file d'attente, caisse...



Cartographie Paris inta-muros

DÉVELOPPEMENT DU RÉSEAU

En développement continu, le réseau maintiendra en 2008 son action sur la Capitale et se développera vers la province dès le mois de Septembre 2008. L'objectif fixé est d'atteindre le cap des 1000 commerces d'ici la fin de l'année 2008.

COMMENT TOUCHER VOTRE

Cartes sur table, pour être au plus près de vos cli

Un support novateur et interactif

600 commerces partenaires sur Paris région parisienne dont 500 boulangeries

Un réseau de 370 000 contacts par jour

Une implantation **normée** répondant à des critères de **visibilité** et **d'accessibilité**.

Un ciblage précis pour une efficacité maxi

En plus du ciblage géographique, le réseau **Cartes sur Table** peut se scinder en 4 réseaux :

- Réseau femme avec enfant
- Réseau tourisme
- Réseau CSP+
- Réseau 18/25

Le support Exclusif est idéal pour vos opérations de couponing, jeux concours, journées portes ouvertes, ouverture de magasin ou lancement de nouveaux produits...



CIBLE?

ents.



CARTES SUR TABLE

Votre réseau à portée de main



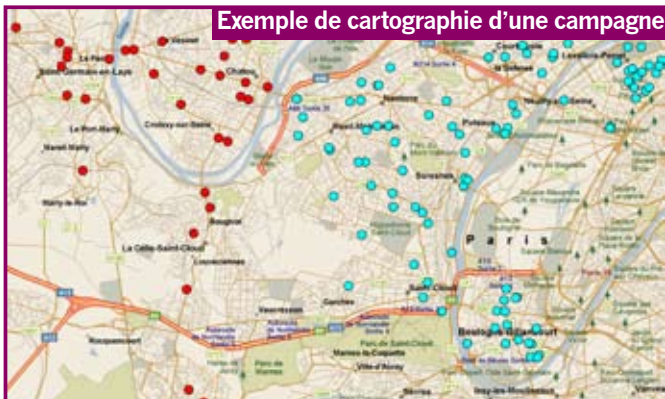
Exemple de mise en situation du support Exclusif

COMMENT TOUCHER VOTRE CIBLE?

L'OFFRE CARTES SUR TABLE EN 6 ÉTAPES

1. Vous sélectionnez un modèle de support d'affichage : L'EXCLUSIF ou LE CLASSIQUE
2. Ensemble, nous le personnalisons selon votre identité, votre charte graphique et vos outils de communication à intégrer (Brochures, cartes de visite...)
3. Vous choisissez la ou les zones géographiques où vous souhaitez communiquer ainsi que la durée de votre campagne (1, 3, 6 ou 12 mois)
4. **Cartes sur Table** implante vos supports d'affichage personnalisés dans les commerces de proximité de votre réseau
5. Nous assurons le réapprovisionnement de vos outils de communication
6. Un dossier de campagne avec les cartographies et photos du réseau vous est envoyé, une fois la campagne mise en place

Pour chaque annonceur, les zones de communication, la durée de la campagne (1, 3, 6 ou 12 mois), la création graphique et le message véhiculé sont déterminés en collaboration étroite avec les équipes de **Cartes sur table**.



Chaque commerce où un annonceur communique est réapprovisionné en brochures au minimum une fois par mois et un rapport de campagne avec le taux de diffusion ainsi que le nombre de brochures prises est envoyé chaque début de mois aux clients.



INTERVIEW DU MOIS

La boucherie de l'Eglise travaille avec **Cartes sur Table** depuis son installation récente dans le XVIème arrondissement de Paris en août 2007. Ce commerce diffuse des brochures pour une société de dépannage et de maintenance informatique pour les particuliers et les professionnels. Mr et Mme Fortin, les gérants, ont accepté de répondre à quelques questions :



Cartes sur Table : À quel moment les clients de votre commerce aperçoivent-ils le support d'affichage **Cartes sur table** ?

Mme Fortin : Quand ils rentrent dans le magasin, car le panneau est situé près de l'entrée et le commerce est relativement petit.

CST : Prennent-ils tout de suite une brochure ?

Mme Fortin : Non, ils regardent puis nous demandent notre avis d'abord. Les gens sont assez méfiants en ce qui concerne les brochures d'une manière générale. Ils veulent qu'on les renseigne pour savoir à qui ils s'adressent et si la société est sérieuse.

CST : Recommandez-vous à vos clients de prendre une brochure et de faire appel à la société présente sur le support d'affichage ?

Mme Fortin : Oui car nous savons que **Cartes sur Table** est une société sérieuse. Nous ne gardons que la bonne publicité, nous nous assurons de l'efficacité des services proposés car les gens nous font confiance et une publicité pour une entreprise qui n'est pas sérieuse aurait un impact négatif sur notre commerce.

“Les gens ont beaucoup plus confiance s'ils prennent un document dans un commerce tel que le nôtre”

CST : Selon vous, quelle est la valeur ajoutée pour vos clients quant à mettre à leur disposition des brochures sur le support **Cartes sur table** (L'exclusif) dans votre commerce ?

Mme Fortin : Les gens ont beaucoup plus confiance s'ils prennent un document dans un commerce tel que le nôtre plutôt que s'il s'agit d'un document mis dans une boîte aux lettres qui aura plus de chance d'être jeté à la poubelle. Quand ils vont voir un boucher ou un boulanger ils vont voir un ami, ils nous font confiance et peuvent se renseigner sur la qualité du service en sachant qu'on fera attention à eux et à leur demande. De plus, quand le client prend une brochure c'est qu'il est intéressé ; il n'hésitera donc pas à appeler.

CST : Les brochures du support d'affichage ont-elles un succès ? Avez-vous eu des retours relatifs à la qualité des services proposés par la société annonceur ?

Mme Fortin : Oui, elles sont parties très rapidement. Nous n'avons eu que des retours positifs et le bouche à oreille a très bien fonctionné.

L'ÉQUIPE

Cartes sur Table bénéficie de l'expérience de ses trois fondateurs issus de l'univers des médias (venant de chez Insert, Carat, Bolloré, TEC) pour former une équipe de 15 collaborateurs organisés en quatre pôles : marketing, graphisme, commercial, réseau.



CARTES SUR TABLE
Votre réseau à portée de main

CONTACT

Mr Alexis BRANE

Tél. : 01 45 05 57 08 / 06 61 00 79 78

**Adresse email :
abrane@cartessurtable.fr**

www.cartessurtable.fr