

INWI

SUCCESS STORY

NOTRE CLIENT

Inwi est la troisième société de télécommunications marocaine. Elle offre une large gamme de services allant de la téléphonie (téléphones fixes, internet et cabines téléphoniques) aux abonnements internet.

Notre partenariat avec Inwi a débuté en 2008 et les résultats des campagnes que nous avons menées s'étant révélés supérieurs aux attentes de notre client, Inwi a décidé de renouveler notre partenariat notre partenariat une première fois en 2010, et une seconde fois en 2013.

SES BESOINS

En faisant appel à nous, les objectifs d'Inwi étaient les suivants :

- Faire de la publicité digitale un véritable vecteur de vente et de communication
- Améliorer les performances d'Inwi (ROI, CPA, taux de conversion etc) grâce au Real-Time Bidding
- Mettre en place des campagnes digitales en passant par de multiples canaux (display, mobile, vidéo, social) afin de toucher le plus vaste éventail de clients potentiels
- Bâtir un véritable écosystème digital pour Inwi
- Déployer un ensemble de moyens humains et digitaux afin d'acquérir et de fidéliser de nouveaux clients pour Inwi
- **Positionner Inwi comme la première société de télécommunications au Maroc en terme de publicité digitale**

NOS STRATEGIES

- Acquisition de données et de Learning audience grâce à notre Brain fondé sur des algorithmes et sur l'intelligence artificielle
- Génération de trafic sur le site d'Inwi et amélioration de la visibilité de notre client auprès des internautes
- Génération de trafic vers les boutiques commerciales d'Inwi
- Mise en place de différentes stratégies de ciblage : stratégies de ciblage utilisant les données first-party, ciblage contextuel et ciblage par mots-clés, stratégies de ciblage par tranches horaires (stratégies consistant à diviser une journée en plusieurs segments et à mettre en place différentes stratégies selon les segments, en raison de la variation du nombre d'internautes sur chaque tranche horaire)
- Mise en place d'un processus de tracking et de suivi des actions des utilisateurs en temps réel afin d'envoyer le bon message publicitaire, à des internautes qualifiés au bon moment de la journée et sur le bon site internet
- Deals commerciaux avec Youtube, Dailymotion ainsi que des sites Premium d'information locaux afin de cibler l'audience la plus qualifiée possible
- Recherche de nouvelles stratégies de ciblage et de nouveaux foyers de performances grâce à notre Brain et à nos technologies ultraperformantes
- Réinventer leur stratégie vidéo grâce à des campagnes innovantes et créatives
- Mise en place d'un processus de tracking en temps réel et 100% transparent sur tous les marchés pour envoyer le bon message publicitaire, à une audience qualifiée et au bon moment

LES RESULTATS

En 2012:

- Augmentation du CTR: x2
- Diminution du CPA: 60%