



Mai - Juin 2018

Cas de campagne

Comment promouvoir un nouveau produit et générer du trafic sur un temps fort ?

Les objectifs de la marque



Générer du trafic en point de vente à l'occasion de la période estivale, avec un objectif de drive to store



Événementialiser la sortie d'un nouveau produit

La réponse de 20 Minutes



Prendre la parole par le biais de formats impactants dans le quotidien 20 Minutes, sous forme de fil rouge de mi-mai à fin juin



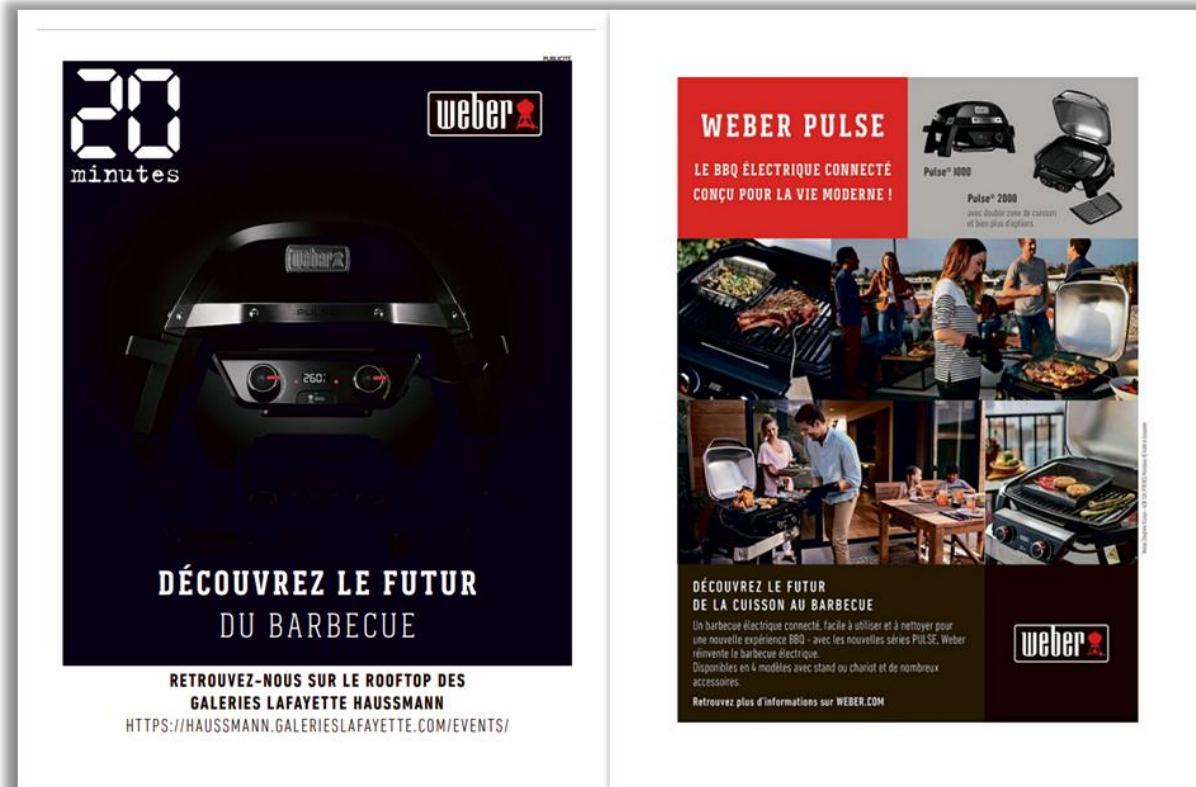


Mai - Juin 2018

Cas de campagne

Association de formats premiums (C1/C2) sur plusieurs datés...

Format Surcouvertures



Près de

60%

Des répondants déclarent avoir l'intention d'acheter un barbecue de la marque Weber



Cliquez pour accéder aux datés



