

## **Comment la digitalisation du prospectus va transformer la communication commerciale du leader des centres auto**

Norauto, leader de l'entretien et des solutions automobiles, propose depuis quelques années l'ensemble de ses prospectus au format digital, accompagné par son partenaire Bonial. Aujourd'hui, l'enseigne donne une nouvelle dimension au prospectus digital et mise sur la personnalisation des promotions en fonction des besoins de ses 400 centres.

### **La digitalisation des prospectus permet de répondre aux nouveaux comportements d'achat**

Dans un contexte de bouleversement du marché de la distribution, Norauto doit se réinventer et évoluer pour pouvoir répondre aux nouveaux comportements d'achat des consommateurs. Cette transformation passe notamment par la digitalisation des prospectus. Avec 4 à 5 opérations commerciales très fortes dans l'année, rythmées par les saisons, Bonial se présente comme un partenaire indispensable aujourd'hui. Bonial permet une expérience utilisateur proche des usages liés aux prospectus tout en apportant souplesse et dynamique. Dans un secteur d'activité où la promotion tient une place importante, Bonial garantit également une réponse aux multiples spécificités des 400 centres Norauto. Le prospectus digital apporte une véritable agilité pour la communication locale : la possibilité de mettre en avant les offres au bon moment, les adapter à la zone et aux besoins des clients. L'enseigne a pour ambition de mieux connaître son client afin de le cibler en fonction du cycle de vie de son véhicule, sans être intrusif.

*« Dans un paysage saturé d'offres promotionnelles, nous aidons les enseignes comme Norauto à augmenter leurs chances d'intéresser les consommateurs au bon moment, en leur adressant sur mobile des offres pertinentes et en phase avec leurs besoins. Rafael Lefevre, Directeur de Pôle.*

### **La personnalisation du prospectus digital, un élément indispensable**

Norauto, accompagné par Bonial, a pour objectif de personnaliser un maximum le prospectus digital. Aujourd'hui, les centres ont la possibilité de choisir la couverture d'un prospectus en fonction de l'offre commerciale correspondant le plus aux besoins des clients.

Par exemple, en pleine saison hivernale, un centre situé dans une zone enneigée pourra choisir de mettre en avant l'offre des chaînes neiges ou celle des pneus hiver. Un centre situé dans une zone très ensoleillée au mois de Mars pourra promouvoir l'offre climatisation. Cette étape est un début. Les perspectives en termes de personnalisation sont énormes et vont ouvrir un champ de possibilités au niveau du local.

« Travailler avec Bonial, experts du drive-to-store, permet à l'enseigne de proposer une solution simple et innovante en terme de communication locale. Aujourd'hui le fait de pouvoir choisir la couverture d'un prospectus et de la changer en cours d'opération commerciale permet à nos directeurs d'être pleinement acteurs de leur communication. Et ce n'est qu'un début, on va aller plus loin ! ». Jérôme Dumont, Responsable de la communication multicanal.



#### À PROPOS DE BONIAL

Bonial (Groupe Axel Springer) personnalise et diffuse les offres et promotions des magasins physiques dans l'univers digital, à grande échelle. Son audience web et mobile cumule tous les mois 3,5M de consommateurs en phase de préparation d'achat. Il viennent activement y découvrir les dernières offres de leurs enseignes et marques préférées, disponibles dans les magasins situés autour d'eux.

Pour plus d'informations : [media@bonial.fr](mailto:media@bonial.fr) ou [www.bonial.fr/corporate](http://www.bonial.fr/corporate)

#### À PROPOS DE NORAUTO

Norauto, créateur et leader de l'entretien et des solutions automobiles en France, associe un magasin en libre-service et un atelier d'entretien, d'équipement et de réparation multimarques. Le réseau Norauto est constitué en France de 396 centres automobiles, dont 122 exploités en franchise.

Norauto est certifié Top Employeur France 2018, pour la 5e année consécutive par le Top Employers Institute pour la qualité de sa politique de Ressources Humaines.

Pour plus d'informations sur Norauto, ses services et produits, rendez-vous sur [www.norauto.fr](http://www.norauto.fr)

Retrouvez toute l'actualité de l'enseigne Norauto sur [www.norauto-presse.fr](http://www.norauto-presse.fr)

**CONTACTS PRESSE**

**SUIVEZ NORAUTO !**

VIANNEY LAURENT- [vlaurent@norauto.fr](mailto:vlaurent@norauto.fr) — 06 21 48 42 30  
CAROLINE DELOBEAU - [cdeLOBEAU@norauto.fr](mailto:cdeLOBEAU@norauto.fr) - 06 20 33 00 11

