BARID MEDIA

UNE APPROCHE MARKETING DIRECT MULTICANAL



SOMMAIRE



- ✓ STRUCTURE DE BARID MEDIA
- √ NOS ACTIVITÉS
- ✓ L'APPROCHE 360°

BARID MEDIA

FILIALE DU GROUPE BARID AL MAGHRIB



POSTE MAROC GROUP (Barid Al Maghrib)

COURRIER

COLIS & LOGISTIQUE

POSTE NUMÉRIQUE

AL BARID BANK

BARID MEDIA

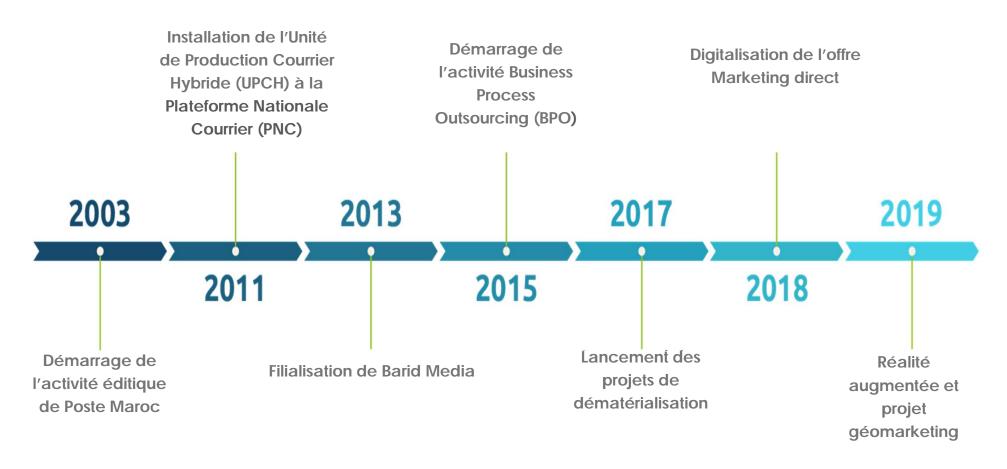
BU E-Services

BU Marketing Direct & Digital Filialisation de Barid Media en tant que société spécialisée dans l'Editique, la Dématérialisation documentaire, le Marketing Direct et les Services à Valeur Ajoutée autour du courrier.

BARID MEDIA

FILIALE DU GROUPE BARID AL MAGHRIB





QUELQUES UNE DE NOS RÉFÉRENCES



Marketing Direct & Digital: Grande distribution, immobilier, voyagistes











Editique / Numérisation & BPO: secteur financier, assurances, facturiers, l'Etat







































NOS ACTIVITÉS



BU E-SERVICES

Éditique

Bureau d'ordre externalisé

Dématérialisation

BARID MEDIA

Publicité Non Adressée

E-mailing & SMSing

Display, social media & référencement

Conseil

BU MARKETING DIRECT & DIGITAL

NOS ACTIVITÉS

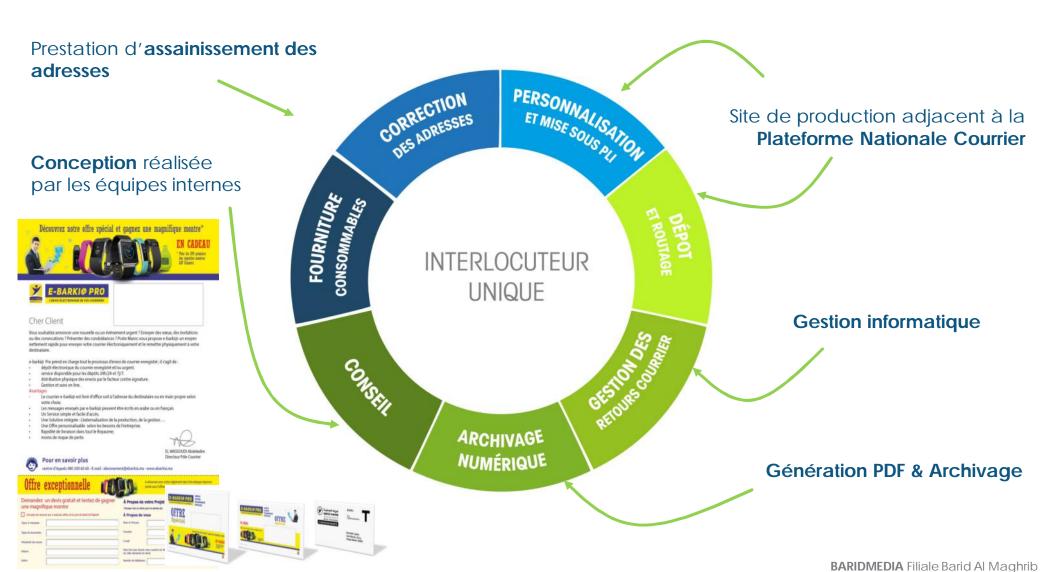


BU E-SERVICES

EDITIQUE





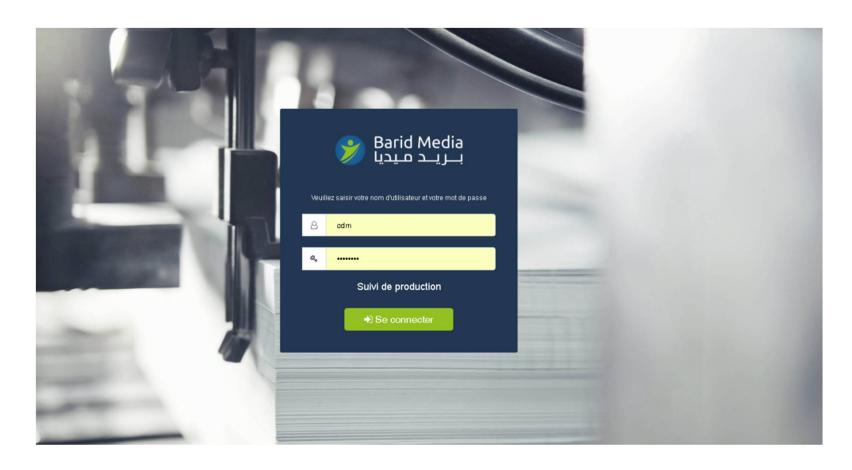


EDITIQUE

UN PORTAIL DE SUIVI DE LA PRODUCTION



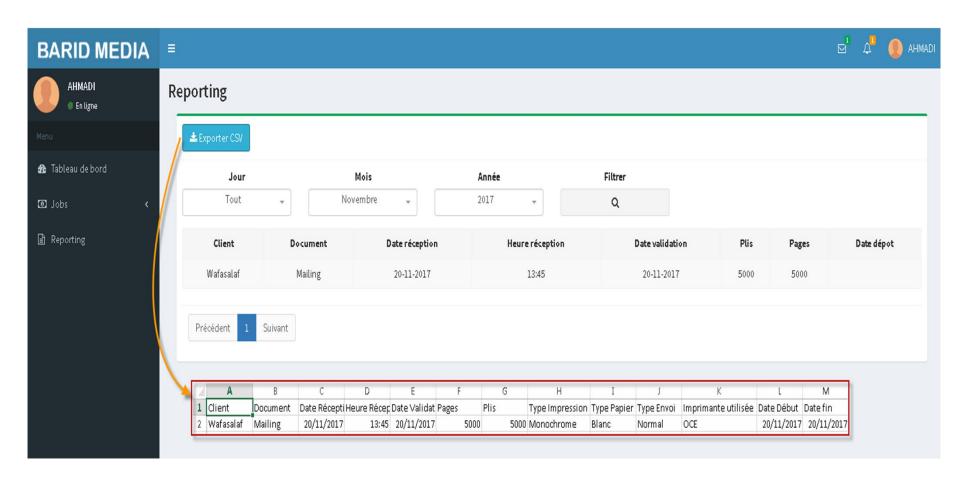
MISE À DISPOSITION D'UN MOYEN DE CONTRÔLE AUPRÈS DU CLIENT



EDITIQUE

RAPPORTS DE PRODUCTION EN 1 CLIC



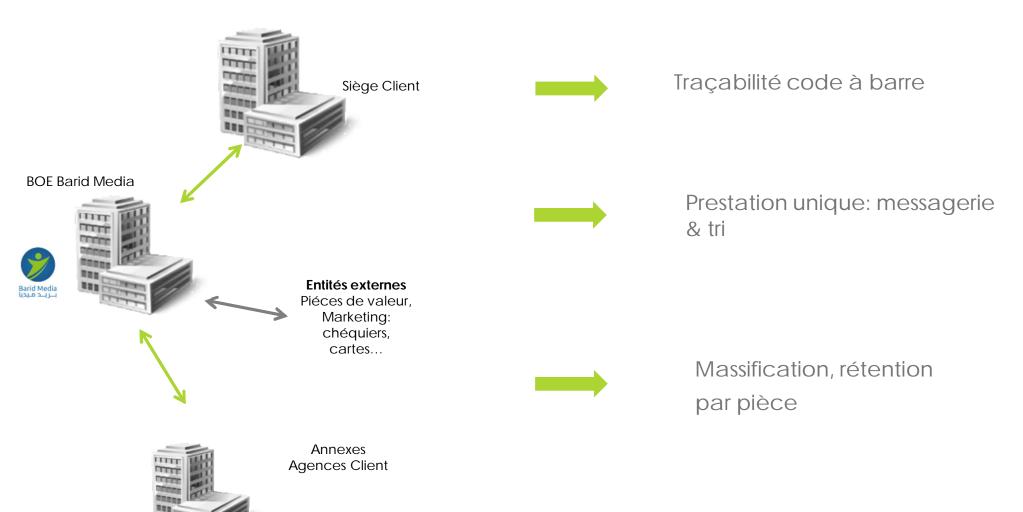


BUREAU D'ORDRE EXTERNALISÉ

TRAITEMENT EN « BOE » DU COURRIER INTERNE & DE VALEUR



MISE EN PLACE D'UNE SALLE DE COURRIER A BARID MEDIA OU SUR SITE CLIENT.



DÉMATÉRIALISATION

UNE SALLE DE COURRIER NUMÉRIQUE AVEC NOTIFICATION PAR E-MAIL



Traçabilité du courrier hors registre papier ou Fichier Excel =→ tableaux de bord et Kpi's





Préparation du courrier



Intégration /
Extraction /
Consultation
dans GEC

Notification du destinataire





Archivage physique

NOS ACTIVITÉS



BU MARKETING DIRECT & DIGITAL

PUBLICITÉ NON ADRESSÉE:

L'activité Marketing en quelques chiffres



Une approche locale ...

5,5



Millions de boites aux lettres



Secteurs de distribution desservis



Millions Imprimés publicitaires distribuées en 2018



Agences régionales

... Une couverture nationale

Superviseurs





Agents de distribution



Une flotte de motos



Une flotte de véhicules

NOTRE APPROCHE DE LA PUBLICITÉ NON ADRESSÉE



Différents modes de distribution: Boîte aux lettres, Porte à porte, Main à main, Animation des points de vente...

CONSEIL



- Conseil en zoning de distribution par zone géographique et par CSP
- Différentes normes de distribution

SERVICES CONNEXES



- Mise sous pli, sous film
- Ensachage
- Emballage

VISIBILITE



Support de communication: Habillage des véhicules, des animateurs



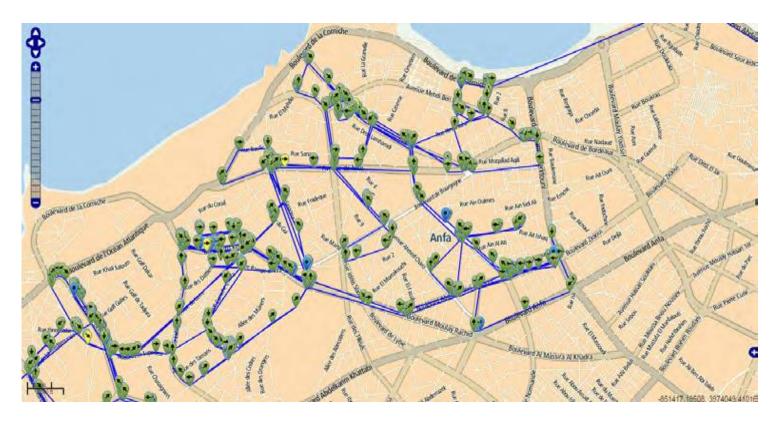
DISTRIBUTION ET TRACKING

- Couverture géographique nationale et simultanée
- Accès en ligne pour la localisation des véhicules et le contrôle des itinéraires

CONTRÔLE DE LA DISTRIBUTION



SUIVI EN LIGNE DE L'ITINÉRAIRE DU VÉHICULE DE DISTRIBUTION



Aperçu du tracking

COMMUNICATION DIGITALE





Création

Un facteur clé pour la compréhension et l'assimilation du message souhaitant être diffusé.



Email & SMS

Campagnes de communication personnalisées (One to one) Call to action, Opt-In, Leads.



Display

Campagnes de publicité sur les supports médiatiques: Google, Facebook ainsi que les sites ayant une grande notoriété.



COMMUNICATION DIGITALE





Référencement naturel / payant

Campagnes de référencement incluant le diagnostic, la stratégie, l'analyse des mots clés, la concurrence, l'optimisation et le reporting



Social media

Campagnes publicitaires (Facebook, LinkedIn, Twitter) pour engager l'utilisateur.



Développement

Réalisation de plateformes ergonomiques répondant parfaitement aux besoins des clients.

L'APPROCHE 360°



POURQUOI CETTE OFFRE MULTICANAL?

 L'approche 360° + l'interlocuteur unique sont générateurs de valeur auprès de nos clients.

- 2. L'approche 360° s'appuie sur les 3 axes qui impacteront et définiront l'avenir du Marketing direct au Maroc :
 - Rentabilité/ efficience
 - Digital /technologie
 - La valeur de la Data

SERVICES A FORTE VALEUR AJOUTEE



Distribution classique de la Publicité non adressée



Distribution repensée 360°

Le Géomarketing comme service à valeur ajoutée

Proposition de potentiel de distribution selon le zoning et la catégorie Socio professionnelle.



La collecte de la Data

Intégration de la notion de valeur client lors des opérations Street marketing:

- 1- Traitement à chaud des prospects
- 2- Récupération de la Data (nom, tel, e-mail)

SERVICES A FORTE VALEUR AJOUTEE



Mailing courrier / E-mailing / SMS:

Cinématiques de contact clients /post-évaluation de campagnes

Réalité augmentée

Lancement imminent de l'Application **SmartCourrier** : scan d'une image à partir d'un support pour avoir accès à du contenu dynamique avec plus d'informations (vidéo, textes,....).

Beaucoup d'appétence auprès des clients du secteur immobilier et des concessionnaires d'automobiles.

Conseil prendra une autre dimension plus importante.

MERCI

FETTOUMA BENKIRANE
Directrice Marketing Direct & Digital f.benkirane@baridmedia.ma

