



NEWLIFE VINCENNES

RECRUTER DE NOUVEAUX CLIENTS GRÂCE À WE ARE LOCAL

Success Story

Grâce à la communication vidéo pensée pour les réseaux Sociaux, NewLife Vincennes touche plus de 10 000 personnes par mois dans un rayon de 2km autour de sa salle de sport EMS et recrute plus de 20 nouveaux clients par mois.

10 000 vidéos vues par mois par des habitants du quartier.

Plus de 20 nouveaux clients par mois

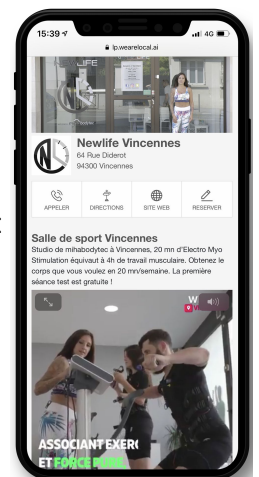
Une stratégie en 3 étapes :

- 1/ Réalisation d'une vidéo de présentation de la salle de sport newlife mettant en avant les avantages de la technologie MIHA BODYTEC.
- 2/ Mise en place d'un mini site web optimisé pour l'interaction avec le visiteur et la réservation d'une séance d'essai.
- 3/ Diffusion de la vidéo sur les réseaux sociaux via de l'achat de publicité Facebook ciblant des personnes intéressées par le fitness dans un rayon de 2km autour de la salle de sport

Publicités vidéo ultra ciblées
Diffusée sur Facebook et
Instagram



Redirection vers un mini site
optimisé pour la mise en contact
par téléphone ou messagerie
Facebook



Le témoignage de Myriam, fondatrice de Newlife Vincennes.

“Mes actions marketing étaient limitées à du flyers, quelques encarts publicitaires dans les journaux locaux sans résultats tangibles. L'offre We are Local a délivré des résultats visibles dès les premières semaines. Je continue à recruter des clients tous les jours et ai doublé mes investissements dès le deuxième mois. Nous élargissons aussi le dispositif pour toucher les personnes réalisant des recherches sur Google”.