

PUBECO propulse d'un simple clic les commerces de proximité dans l'ère du web-to-store

PUBECO, leader de la dématérialisation des catalogues et prospectus publicitaires, franchit une nouvelle étape avec un espace dédié aux professionnels leur permettant de développer localement leur visibilité sur Internet et de cibler le plus efficacement les consommateurs de leur zone de chalandise.

La communication commerciale des enseignes de la Grande Distribution étant gérée depuis le siège, les actions promotionnelles locales souffrent d'un manque de visibilité sur Internet, pourtant premier espace de recherche des bons plans par les consommateurs. C'est pour pallier ce manque que PUBECO, leader de la dématérialisation géolocalisée des catalogues et prospectus publicitaires, a décidé d'ouvrir un espace réservé aux professionnels, afin qu'ils puissent renseigner les opérations en cours et à venir et, ainsi, élargir leur audience dans leur zone de chalandise.

Démocratisation du web-to-store

Pour les franchisés et les indépendants, le web est un espace à conquérir. Mais ce n'est pas leur métier. Manque de temps et de moyens (voir encadré) se conjuguent pour délaissé ce terrain pourtant propice au développement du business. La solution apportée par PUBECO a donc été conçue pour être simple d'emploi et rapide d'utilisation. En quelques clics, le professionnel indique les opérations promotionnelles qu'il souhaite médiatiser. Ensuite, PUBECO, fort de ses 3,5 millions de visites par mois, fait le reste en mettant en relation les consommateurs et leurs enseignes de proximité.

« Avec cet outil, nous entendons démocratiser le web-to-store. Jusqu'à présent, nous avons d'un côté des commerçants ne communiquant que dans un périmètre réduit autour de leur point de vente, et de l'autre des consommateurs à la recherche de promotions ne sachant où trouver l'information. Désormais, d'un clic, commerçants et consommateurs entrent en contact », explique Romain Sarels, Président fondateur de PUBECO.

Simplicité et transparence

D'un clic, le commerçant peut, depuis son espace personnel, renseigner les informations essentielles à son business :

- changer ses horaires d'ouverture,
- indiquer une ouverture exceptionnelle,
- publier un prospectus ou un catalogue,
- mettre l'accent sur une opération ponctuelle.

Instantanément, ces informations sont diffusées à l'ensemble des internautes quelque soit leur support. L'utilisation de la liseuse, interface de navigation innovante et unique, est compatible avec tous les appareils connectés, s'affiche en *responsive design* et permet une navigation à l'intérieur même des prospectus grâce à un moteur de recherche intégré. Ainsi le consommateur peut-il découvrir directement les offres sur les produits qu'il recherche.

Autre avantage, pour les commerçant qui ne sont pas dotés d'un site web, l'espace Pro peut-être relié à leur page Facebook, qui se trouve ainsi automatiquement mis à jour.

Enfin, dans un souci de transparence, la page d'accueil permet de suivre en temps réel le nombre d'internautes ayant été exposés à un commerce ou à l'une de ses offres sur PUBECO, ou ayant reçu par mail une newsletter présentant une opération promotionnelle du commerçant.

À savoir

Selon la dernière étude BVA sur le Web-to-store (12 septembre 2013) :

- 57% des commerçants de proximité n'ont pas de site Internet ;
- 80% d'entre eux n'envisagent pas de s'en doter ;
- 94% des internautes acheteurs aimeraient connaître les prix et promotions en cours ;
- 78% des consommateurs en commerce de proximité font parfois une recherche online préalable pour trouver des informations commerciales.

A propos de PUBECO :

PUBECO offre un accès direct et dématérialisé aux actualités commerciales distribuées dans les boîtes aux lettres. Démarche économique et écologique, la solution PUBECO a gagné des centaines de milliers d'adeptes à travers la France qui retrouvent, d'un clic, les meilleures offres près de chez eux. Créé en 2008 par Romain Sarels et Yannick Lalleau, **PUBECO reçoit chaque mois plus de 3,5 millions de visiteurs et compte 800 000 abonnés**. Romain Sarels est lauréat du prix Entreprise d'Avenir Nord E&Y 2013 (catégorie Green Business), du réseau Entreprendre Nord 2011, du prix Moovjee en 2010 et du prix Graines de Boss en 2009. Plus d'information sur www.pubeco.fr et [@pubeco](https://twitter.com/pubeco)

Contact presse – We agency

Aymeric Staub – Natacha Trezzy

aymeric.staub@we-agency.fr - natacha.trezzy@we-agency.fr

01 44 37 22 18 – 01 44 37 22 19