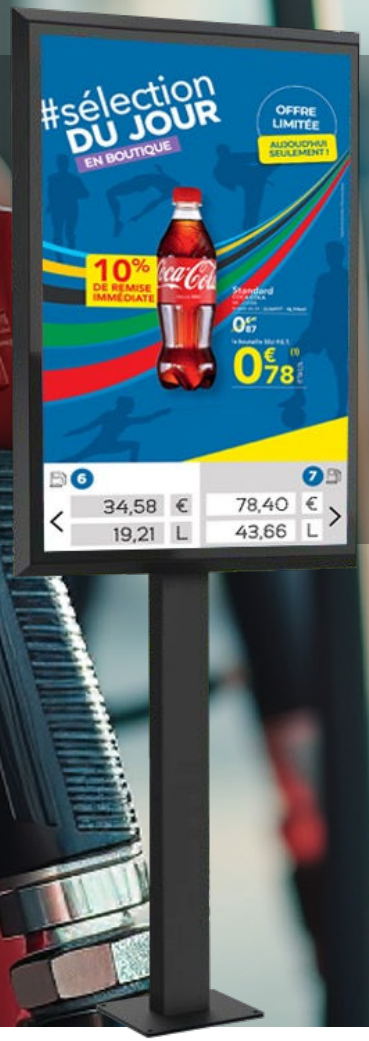
LES ÉNERGIES AU COEUR

MADIC digital



TATOOH
MADIC digital

La solution de **communication digitale Drive-to-store** en station-service

ATTRACT
INTERACT
TRANSACT

Siège social : 16 rue du 8 mai 1945 - 33150 Cenon - France - +33 5 57 77 12 15 – contact.digital@madic.com - www.digital.madic.com

Le contexte de la station-service

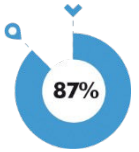
LA STATION-SERVICE, UN LIEU DE COMMUNICATION PREMIUM POUR CAPTER UNE CLIENTÈLE ADDITIONNELLE

- **Attractivité** : Avec un positionnement prix bas, la station-service est un produit d'appel sur une zone commerciale et génère de très nombreux **CONTACTS**
- **Disponibilité** : On passe en moyenne 3 à 5 minutes à la station-service, temps d'attente pendant lequel on ne fait rien d'autre que se servir en carburant (téléphone non autorisé), on parle d'**AUDIENCE CAPTIVE**
- **Conquête :** La station-service est un des rares endroits dépourvus de signaux ou messages publicitaires, le consommateur n'est pas sollicité, son **ATTENTION** est entière

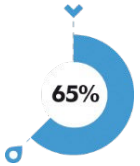
Tatooh : Le dispositif digital qui enchante l'expérience du plein

« TATOOH » ENCHANTE LES CLIENTS GRÂCE À UNE NOUVELLE EXPÉRIENCE DU PLEIN

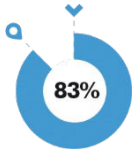
- **Attractivité** : permet d'apporter une expérience du plein plus gratifiante, moins perçue ou vécue comme une corvée
- **Communication** : permet de transformer des moments d'attente en autant d'occasions intelligentes de communiquer efficacement
- **Expérience :** permet de dépassionner et minimiser l'achat d'essence grâce à la diffusion des contenus ludiques, divertissants et apaisants



87% des clients*
trouvent ce dispositif digital très dynamique et intéressant



65% des clients*
citent spontanément un ou plusieurs spots diffusés sur l'écran



83% des clients*
précisent que les programmes diffusés jouent un rôle positif sur la sensation d'attente

** Source : étude Audentia / Nantes ATLANTIS.*