



**Étude de cas : Mesurer le ROI de sa stratégie digitale sur le trafic piéton**

**PRENDRE RDV**

# Comment un centre communal en zone sinistrée a gagné +10% de trafic piéton sans modifier son budget marketing !



L'entreprise présentée dans cette étude de cas est un centre commercial situé en centre-ville, offrant une variété de boutiques et de services, avec une focalisation sur la famille.

Ce centre commercial avait connu **plusieurs changements de nom** sous ses précédents propriétaires et se situait dans une zone avec de **nombreux travaux de voirie**. Par ailleurs, le centre commercial se situe juste en face d'un concurrent, les deux autres concurrents étant situés en périphérie.

Avant notre intervention, le centre était déjà présent sur les réseaux sociaux et possédait un site internet, mais il faisait face à des défis majeurs tels que des **coûts élevés en publicités Facebook** une **quasi-absence de visiteurs sur le site web** et un **trafic piéton en déclin**. Le **budget marketing était considérable**, et l'objectif était de **l'optimiser en maximisant le retour sur investissement (ROI)** sur le trafic piéton.

À proximité, le **trafic piéton dans les environs** regroupait 100 000 pers/mois mais **moins de 10 000 personnes par mois entraient dans le centre**. Une fois dans le centre en revanche, le **taux de conversion dépassait les 40%** !

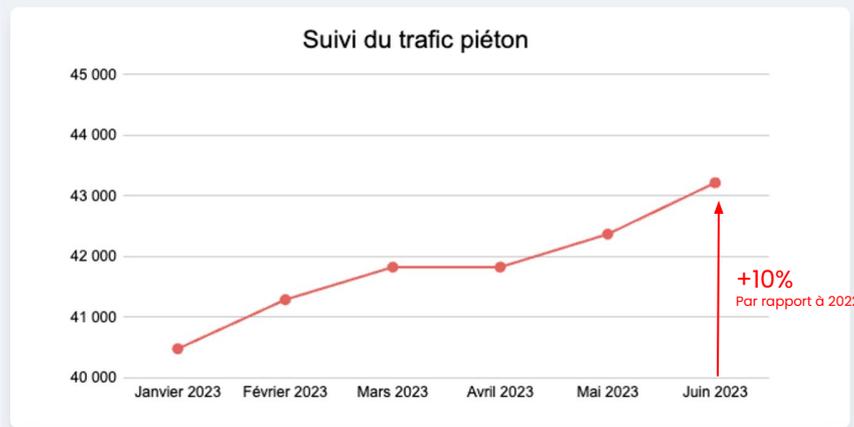
Le défi majeur était **l'acquisition de piétons**

# Une hausse du trafic piéton perçue par nos clients, confirmée par une croissance dépassant les 10% !



Dès juin, nous avons pu noter une augmentation drastique du trafic piéton. En comparant les résultats par rapport à un comptage effectué l'année précédente, **une augmentation de +10% du trafic piéton par rapport à un comptage effectué l'année précédente** a été notée !

À noter : le comptage effectué l'année précédente, avait été réalisé lors d'un événement organisé par le centre commercial. L'augmentation de trafic piéton est donc sous-évaluée.





**Obtenez votre RDV pour savoir comment nous avons obtenu ces résultats !**

**Amélie Jariel**

**+33 6 10 56 77 03**

**[amelie.jariel@go-yourban.com](mailto:amelie.jariel@go-yourban.com)**

**[www.go-yourban.com](http://www.go-yourban.com)**

**PRENDRE RDV**