

Mitsubishi lance une campagne locale pour augmenter le nombre de visites en concessions.



Mitsubishi Motors est une multinationale japonaise de l'automobile dont le siège social est situé à Minato, Tokyo, au Japon..
France • www.mitsubishi-motors.fr



About Google Ads: Google Ads is a digital advertising solution for businesses of all sizes. Whether you're a small business owner or enterprise marketer, Google Ads delivers reach, relevance and trusted results to help you grow your business. Learn more at ads.google.com/home.

© 2020 Google LLC. All rights reserved. Google and the Google logo are trademarks of Google LLC. All other company and product names may be trademarks of the respective companies with which they are associated.

Le défi

En 2020, Mitsubishi Motors s'est retrouvé dans une situation financière difficile, et une décision a été prise : aucun nouveau modèle ne sera lancé en Europe. Dans ce contexte, Mitsubishi Motors France était désireux de prouver que le digital pouvait encore soutenir leur activité et générer des visites chez les concessionnaires.

L'approche

Une campagne locale a été lancée pour promouvoir le modèle Space Star. Ce n'était pas la première campagne lancée par Mitsubishi, mais cette fois, ils ont décidé d'améliorer encore ces performances. Pour ce faire, un flux de produits a été ajouté à la campagne, ce qui a permis d'activer un format supplémentaire de mise en valeur des produits sur Display.

Les résultats

Par rapport à la campagne locale précédente, l'ajout d'un flux de produits a augmenté l'engagement des utilisateurs : peu après, le CTR a augmenté de 158 %. Malgré des conditions défavorables (la campagne a été interrompue en raison de l'annonce d'un nouveau verrouillage), cette campagne a amélioré son coût/visite de 8 % par rapport à la précédente campagne locale d'été.

Prochaines étapes

Mitsubishi va s'appuyer sur la campagne locale comme format clé pour générer du trafic vers les concessionnaires. En utilisant l'API et Google Cloud, Mitsubishi et Arcane prévoient d'automatiser l'alimentation des stocks pour les prochains lancements.

"Pour développer notre stratégie omnicanale, nous avions besoin d'un nouvel outil pour générer plus de visites en magasin. Pour atteindre cet objectif, nous avons utilisé Local Campaign pour notre Space Star et les résultats ont été bien au-delà de nos attentes."

—Remi Abid, Digital Manager,Mitsubishi Motors France

"Pour aider Mitsubishi à atteindre ses objectifs commerciaux, nous avons mis en place un flux de produits pour la campagne locale. Cela nous a permis d'améliorer considérablement l'engagement des utilisateurs et, au final, les visites en magasin. "

—Romain Brissonneau, Digital Consultant, Arcane Agency

+158%

d'augmentation
du CTR

+8%

Coût/visite amélioré par
rapport aux campagnes
locales précédentes

