

The Phone House

Le choix de la liberté.

The Phone House lance une opération d'animation commerciale dans son réseau de vente : les « Crazy Mercredi »

Tous les mercredis des mois de mai et juin, The Phone House offre à ses clients deux activités au choix pour tout achat d'un téléphone Nokia. Une opération marketing de grande ampleur destinée à animer les ventes de ses magasins et celles de Nokia.

Suresnes, le 20 mai 2008 – The Phone House a lancé le mercredi 7 mai 2008, en partenariat avec Nokia, une nouvelle opération intitulée les « Crazy Mercredi », destinée à encourager le trafic dans les 313 points de vente de son réseau et à augmenter les ventes de produits Nokia en mai et juin 2008.

Une mécanique simple + une offre à valeur ajoutée

Comment se différencier sur un marché où la concurrence se fait sur le prix et le service ? Pour augmenter le trafic en magasin, les équipes de The Phone House ont mis en place une opération marketing innovante s'appuyant sur une mécanique simple :



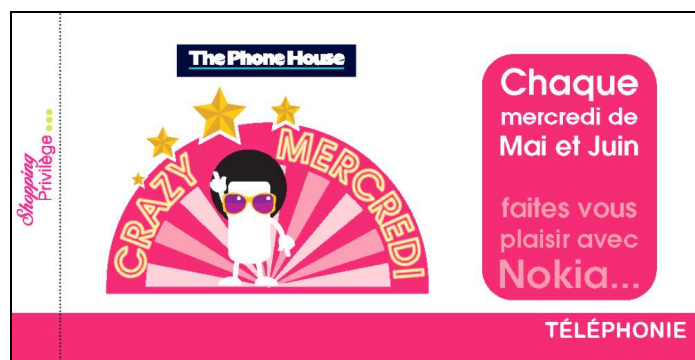
- Un partenariat avec une marque leader proposant des produits très appréciés du grand public, en l'occurrence Nokia ;
- La création, avec son partenaire, d'une offre qualitative se démarquant de la concurrence. The Phone House s'appuie sur un bénéfice client attractif, personnalisé et non financier confortant le positionnement « fun » et de proximité des deux sociétés ;
- Une campagne de communication pour relayer l'information auprès de l'interne et de l'externe via un plan média à forte audience (partenariats avec Metro et NRJ) et via une opération de marketing direct et de communication sur le web.

Ainsi, tout client qui se rendra dans un magasin The Phone House le mercredi en mai ou en juin pour acheter un téléphone Nokia se verra offrir des « bons-cadeaux » pour deux activités au choix : massage, Power Plate, plongée sous marine, équitation, paintball, karting, golf ou soin du visage.

= booster les ventes Nokia et The Phone House

« Le point de vente doit être un lieu de vie permanent qu'il convient d'animer et qui doit proposer régulièrement des événements lui permettant d'augmenter son trafic. Avec un consommateur qui compare de plus en plus les prix, il est important de se différencier en apportant une valeur ajoutée supplémentaire qui vienne enrichir le positionnement de notre marque et celle de nos partenaires. Chez The Phone House ça se traduit par des exclusivités produits, un conseil en magasin et par un service différencié. Cette opération s'inscrit pleinement dans cette stratégie. Elle démontre la capacité de The Phone House à

apporter une proposition de valeur sur un marché qui en apporte de moins en moins. Cela nous permet également de renouveler à notre partenaire Nokia une volonté de l'accompagner dans son expansion en France. En fonction du succès de l'opération, il se pourrait que nous renouvelions ce type d'opérations au cours de l'année », explique Jean-Pierre Champion, PDG de The Phone House France.



A propos de The Phone House

Avec plus de 313 magasins en propre et 1 600 collaborateurs dans toute la France, The Phone House est le n°1 de la distribution indépendante en télécommunications en France. Grâce à son approche multimarques, The Phone House a développé une expertise unique sur l'ensemble des segments du marché des télécoms : téléphonie mobile 2G et 3G, téléphonie fixe, accès Internet haut débit, offres double, triple et quadruple play, offres duales GSM-Wi-Fi et maintenant ordinateurs mobiles. The Phone House France est une filiale du groupe Carphone Warehouse (coté à Londres). Fondée sur sa totale indépendance envers les constructeurs, opérateurs et intermédiaires, la stratégie de The Phone House France est basée sur la priorité donnée au client et l'impartialité du conseil.

Pour plus d'informations sur The Phone House, visitez : www.phonehouse.fr

Et venez échanger sur le blog www.generation-phonehouse.fr

Contacts Presse – 3d Communication

Daniel Margato – Anaïs Choteau

dmargato@3dcommunication.fr - achoteau@3dcommunication.fr

49, rue Fernand Pelloutier – 92773 Boulogne Billancourt – Tel : 01 46 05 87 87