



[09.02.2023] COMMUNIQUÉ DE PRESSE

## **BIGGIE GROUP LANCE UNE OFFRE DE SMS MARKETING SCÉNARISÉE EN PARTENARIAT AVEC WELLPACK**

**Intitulée « Text My Ads », cette offre est portée par l'agence média Repeat et l'expert digital Gammed!, tous deux filiales du groupe, et construite en partenariat avec l'acteur référent du SMS marketing enrichi : Wellpack.**

*Biggie Group, groupe de conseil, de transformation et d'activation digitale online et offline, annonce ce jour le lancement d'une nouvelle offre visant à renforcer la stratégie d'acquisition des marques – sur sites e-commerce (drive-to-web) et en points de vente (drive-to-store) – en associant plusieurs leviers : affichage DOOH (Digital Out-Of-Home), display et SMS. Cette offre est le fruit de l'association des savoir-faire de l'expert en achat média digital Gammed!, de l'agence de conseil média Repeat, tous deux filiales de Biggie Group, et de l'acteur référent du SMS marketing enrichi : Wellpack.*

### **Une offre multi-leviers servant des objectifs drive-to-web et drive-to-store...**

45% des consommateurs préfèrent le SMS comme canal de communication, 80% d'entre eux estiment que plus est qu'il est moins intrusif que d'autres leviers, et 75% trouvent qu'une promotion envoyée par SMS est plus simple d'utilisation.<sup>1</sup> Forts de ce constat, les annonceurs ont donc aujourd'hui tout intérêt à intégrer le SMS marketing à leur stratégie média.

En ce sens, les deux filiales de Biggie Group, Gammed! & Repeat, lancent aujourd'hui l'offre « Text My Ads » pensée pour permettre aux marques de renforcer l'efficacité de leur dispositif en misant sur la complémentarité des leviers : scénarisation de l'affichage digitale DOOH ; display & vidéo ; et SMS enrichi en réactivation des audiences exposées puis en retargeting. De quoi travailler la considération mais aussi et surtout la conversion sur sites e-commerce (drive-to-web) ou en points de vente (drive-to-store).

Le SMS peut ainsi être activé de manière tactique sur les moments forts de la journée pour maximiser l'engagement des audiences, mais aussi en scénarisation avec les leviers display/vidéo et DOOH grâce à la data, pour générer plus d'efficacité. Une technologie de réconciliation permet en effet de faire le pont entre le DOOH et les activations display et SMS en déterminant les audiences exposées en affichage digital via les coordonnées GPS de leurs mobiles. De quoi envisager une multitude de scénarios tactiques selon chaque objectif, et ainsi rationaliser l'investissement des marques tout en maximisant la conversion.

### **... en partenariat avec un acteur référent du SMS Marketing**

De sorte à offrir une offre fiable et efficace, Biggie Group s'est associé à l'acteur français de référence dans le domaine du SMS marketing d'acquisition : Wellpack. Ce dernier est en effet en mesure d'activer 33 millions de contacts via une solution 100% conforme au RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données) en proposant des formats SMS enrichis particulièrement engageants. Avec un taux de lecture de 95%, un délai d'ouverture post-réception d'une à quatre minutes, et un taux de mémorisation à hauteur de

<sup>1</sup> Selon une étude éditée par Finance Online en 2020

60%, le SMS Marketing proposé par Wellpack est un format clé pour maximiser la stratégie d'acquisition digitale des annonceurs en synergie avec une activation média.

« À travers cette offre « Text My Ads », nous entendons répondre au besoin des annonceurs souhaitant

*placer la convergence des leviers marketing au service de la performance de leur stratégie d'acquisition. L'association des expertises hautement complémentaires de Repeat et Gammed! au sein de Biggie Group et les partenariats tissés avec des experts leaders sur leur levier tels que Wellpack nous permettent aujourd'hui d'adresser cette promesse. »* commente **Anthony Spinasse, cofondateur de Biggie Group.**

**À propos de Biggie Group :**

Biggie Group est un groupe de conseil, de transformation et d'activation digitale à destination des marques, intégrant des expertises data, media et marketing de pointe, le tout via une stratégie d'acquisition menée en France et en Europe. Il est créé par Anthony Spinasse et Olivier Goulon avec le soutien du fonds d'investissement HLD. Depuis juin 2022, Biggie Group détient l'expert en achat média digital Gammed!, ainsi que de l'agence de conseil média Repeat.

[www.biggie.co](http://www.biggie.co)

**À propos de Repeat :**

Fondé en 2006 par Véronique Rucho et Philippe Bonnel, Repeat est un spécialiste du conseil media stratégique et de l'achats d'espace publicitaire On et Off line, engagé à maximiser les résultats marketing de ses clients en utilisant son expertise des cibles consommateurs. Réunissant plus de 50 experts seniors et fort de plus de 500M€ d'achats d'espace par an, Repeat groupe a connu l'une des plus fortes progressions du marché publicitaire en 2021 avec + 35% de volume d'achat. Parmi ses clients, Repeat compte But, la RATP, Deezer, Générale d'optique, Grand Optical, Jean Louis David, Frank Provost, Charal, Miele, Houra.fr, l'APEC, Speedy, Caudalie, Somfy, Brita, Comté, Histoire d'Or, La Boulangère, Legrand, Charles & Alice, Stokomani, Expanscience, etc. Sa filiale Ohlala-Les Influenceurs, spécialisée en RP et influence, travaille quant à elle pour Guerlain, Caron, Galenic, Malin & Goetz, Mary Cohr, Mustela, Saeve, Mutti, Wojo, JPG, etc. Enfin Mediaprogram complète l'offre de Repeat sur la création de contenus.

[www.repeat.fr/](http://www.repeat.fr/)

**À propos de Gammed! :**

Créé en 2009, Gammed! est un pionnier et leader de l'achat média programmatique. L'entreprise de publicité digitale emploie aujourd'hui plus de 160 collaborateurs, basés en France, mais également au sein de ses 7 bureaux internationaux (Benelux, Suisse, Italie, République Tchèque, Émirats Arabes Unis, Brésil et Malaisie). Alliant expertise humaine et technologie de pointe, Gammed! aide les annonceurs et agences à engager durablement leur audience via des activations digitales sur l'ensemble des médias et formats (display, vidéo, social, SEA, télévision, DOOH ou encore audio). L'entreprise fait également le choix du conseil et de l'évangélisation de son savoir-faire, étant ainsi à l'origine de la toute première formation certifiante du secteur. Gammed! accompagne plus de 250 clients - tels que Orange, AXA, Macif, But, Luko, etc. Depuis juin 2022, Gammed! a rejoint Biggie Group aux côtés de l'agence média Repeat.

[www.gammed.com/fr/](http://www.gammed.com/fr/)

**À propos de Wellpack :**

Créé en 2001, WellPack est le leader du SMS Marketing d'acquisition et notamment des campagnes Drive to Store. Propriétaire de sa base de 33M de contacts opt-in RGPD Compliant pilote des dispositifs mesurables via des tiers mesureurs, performants et écologiques à destination des réseaux et enseignes. Lauréat des Trophées Marketing et de 6 autres distinctions en 2022, WellPack innove sans cesse pour promouvoir la dimension locale du commerce et à activer plus de 15.000 campagnes SMS l'an dernier.

[www.wellpack.fr](http://www.wellpack.fr)

**Pour toute information complémentaire, merci de contacter :**

**Agence LEON**

Océane Fieu | Fiona Thomas

[oceane@agence-leon.fr](mailto:oceane@agence-leon.fr) | [fiona@agence-leon.fr](mailto:fiona@agence-leon.fr)

06.79.58.01.81 | 06.61.73.98.18

[Accéder au site](#)