

# Étude de cas – Jeu « code gagnant »

## OBJECTIFS

- Animer les points de vente
- Accroître les ventes
- Augmenter le sell-in

## MÉCANIQUE

Le consommateur achète un produit porteur de la promotion avec un code unique et le saisit sur l'interface promotionnelle. Si le consommateur a saisi un code gagnant, il sera notifié sur le site web promotionnel ce qu'il a gagné et sera invité à renvoyer l'emballage portant du code gagnant au centre de gestion afin que sa demande soit vérifiée.

## PRODUITS PORTEURS

Chocolats de Ferrero Rocher



## COMMUNICATION

On-pack, Internet, TV, PLV

## QUELS ÉTAIENT LES RISQUES ?

- Valeurs importantes des lots
- Lots attractifs
- La chance que le consommateur saisit un code gagnant

# FERRERO

## LE RÔLE DE MANDO

- Couverture financière des lots du premier palier
- Répartition des codes gagnantes
- Programmation d'un service web pour vérifier chaque code saisi

## LOTS À GAGNER

- **1<sup>er</sup> palier:** 33 x Mercedes GLA (chacun d'une valeur de 30 000 €)
- **2<sup>e</sup> palier:** 333 x voyages de week-end pour 2 nuits et 2 personnes (chacun d'une valeur de 300 €)
- **Tirage au sort:** 3 x Mercedes Benz GLA, chacune d'une valeur de 30 000 €
- 369 récompenses au total d'une valeur totale de 1 179 900 €

FERRERO ROCHER

Jetzt Code in Aktionspackung einlösen & gewinnen!

33 x Mercedes-Benz GLA

333 x Goldenes Wellness-Wochenende

2 Übernachtungen für 2 Personen

Teilnahmeschluss: 30.11.14 Details siehe Verpackungsrückseite