

LEADshare lance son chéquier de réductions « BtoB » en Octobre 2007

Paris, Septembre 2007, La société française LEADshare, spécialiste de l'acquisition mutualisée de clients et de la création de trafic pour les sites de commerce électronique commercialise un nouveau chéquier de réductions Asile Colis, pour le marché des professionnels: le « BtoB ».

Echanger des clients et développer sa notoriété à faible coût

Destiné aux sites de e-commerce BtoB, ce chéquier de réductions asile colis a pour objectif **d'échanger des clients entre sites participants**. Le chéquier comprend une dizaine de coupons de réductions, qui représentent l'activité et l'offre avantageuse, via un code client, de chaque site. Durant l'opération, **chaque site inclut un chéquier de réductions dans ses colis** : leur communication est démultipliée, et à moindre frais. En effet, cette opération ne nécessite **pas de coût de distribution**, et encore moins **de location de base de données**.

Les engagements de chaque site Internet participant sont de fournir un coupon, créer un code client, respecter le volume de distribution et la durée de l'opération de 4 mois. De son côté, LEADshare, s'engage à ce qu'**aucun concurrent** ne soit présent dans le chéquier.

Une opération Off line en pleine croissance

Créé en 2005 en France, le premier chéquier, BtoC, fut distribué à 150 000 exemplaires environ. Organisée tous les 4 mois, l'opération off line n'a cessé d'évoluer : plus de 30 opérations de ce type ont été lancées à ce jour. Face aux résultats positifs de cette opération, **LEADshare se tourne désormais vers le marché des professionnels pour son opération d'Octobre à Janvier 2007**.

Nos chéquiers actuels sont

- Master** : + de 500 000 exemplaires distribués
- Leader** : + de 250 000 exemplaires distribués
- Challenger** : + de 75 000 exemplaires distribués
- Seniors** : + de 125 000 exemplaires
- Jeunes** : + de 125 000 exemplaires

Avantages de l'opération Off line « BtoB »

- Mutualisée** : 6 à 10 sites marchands complémentaires
- Puissante** : + de 50 000 exemplaires distribués
- Ciblée** : touche uniquement les professionnels
- Bénéfique** : 75 commandes en moyenne par site
- Economique** : coût au contact très faible

Exemple de coupon



LEADshare, dont le fondateur est Didier Glémarec, est leader dans l'acquisition mutualisée de clients. Elle réalise des opérations off-line (chéquier de réductions en asile colis) et des opérations on-line (e-mailing mutualisé, opérations événementielles : www.kdodenoel.com, www.kdodamour.com, www.fete-des-parents.com et www.miss-cadeaux.fr). Lors de la création du chéquier, en 2005, LEADshare comptait 15 clients participants. En 2007, environ 300 clients participent aux chéquiers de réductions en asile colis dont : 200 en France, 30 en Allemagne, 30 en Angleterre, 20 en Espagne et 20 en Italie.

Contact presse

Laure Monrouzeau monrouzeau@leadshare.fr
+33 (0)1-40-68-08-58

Contact Commercial

Grégory Lecourieux glecourieux@leadshare.fr
+33 (0)1-71-18-19-94