



« Aujourd'hui, le taux de conversion de nos concours Qualifio se situe entre 5 et 10 %. Cela signifie que sur 25 000 participants uniques, nous obtenons 1 200 à 2 500 nouveaux abonnés à nos magazines papier. Au total, pour l'ensemble de nos marques, Qualifio représente environ 45 % de nos leads générés. »

JOHANNES ORSKOV,
DIGITAL LEAD SPECIALIST @ BONNIER PUBLICATIONS A/S



Table des matières

Le point de départ.	3
Comment Bonnier utilise-t-il Qualifio ?	4
Et ensuite ?	6
Activer les campagnes	6
Convertir les leads en abonnés payants	6
Enrichir progressivement la base de données	7
Évaluer le succès de la campagne	7
Exemples de campagnes	8

Le point de départ



Le groupe **Bonnier Publications** est l'un des plus grands éditeurs de magazines imprimés et numériques des pays nordiques, avec plus de 20 titres (Illustreret Videnskab, I Form, Historie, etc.) publiés dans 5 pays.

BONNIER
Publications

Bonnier Publications est un groupe média **basé sur les abonnements**. Ce qui signifie qu'à l'exception des ventes publicitaires, ses revenus proviennent principalement de la vente d'abonnements à un ou plusieurs magazines papier. En décembre 2018, la société a commencé à utiliser la plateforme Qualifio avec un objectif principal en tête : générer des *leads*, plus spécifiquement des abonnements payants à ses magazines papier*. Aujourd'hui, Qualifio représente environ **45 % des leads générés**.

+ 20

magazines

+ 70 000

leads uniques collectés
en 9 mois avec Qualifio

+ 5 000

nouveaux abonnés payants
générés en 9 mois

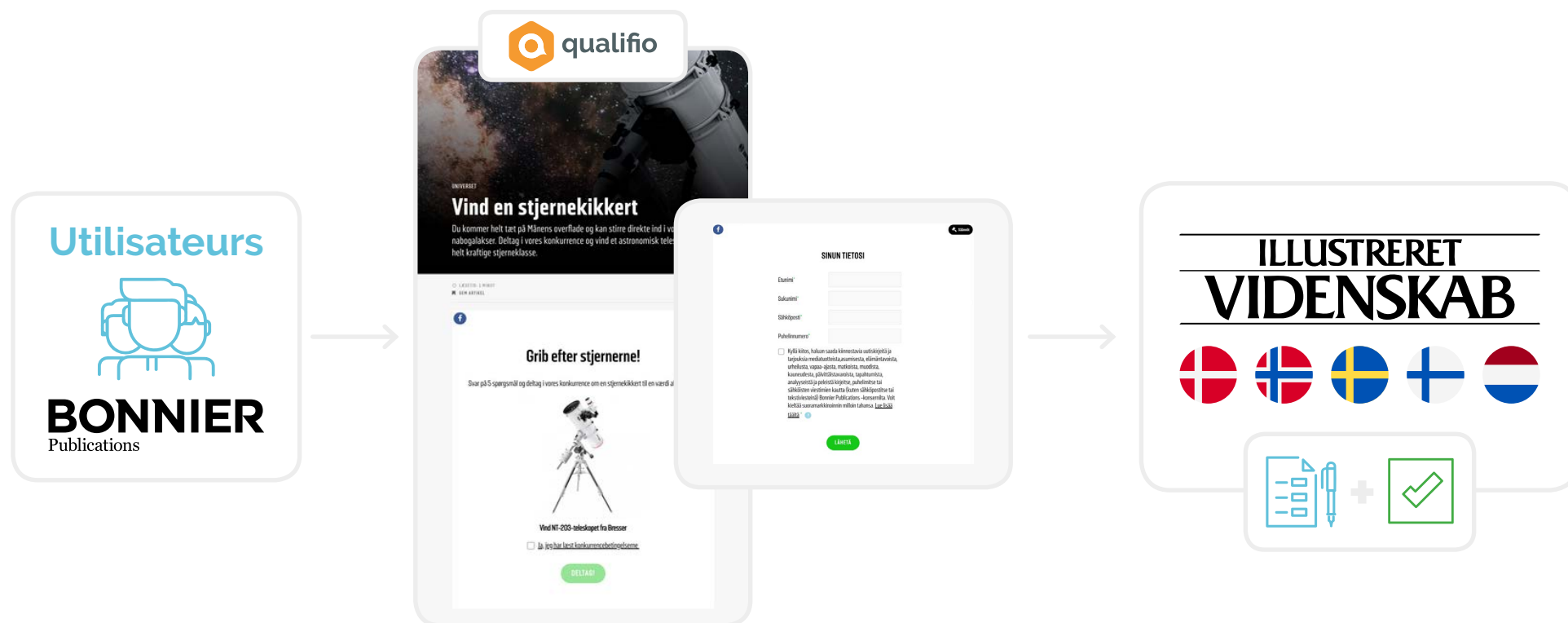
* Environ 10 € par magazine.

Comment Bonnier utilise-t-il Qualifio ?

Les équipes de Bonnier Publications utilisent régulièrement Qualifio pour pouvoir proposer différents formats engageants à leurs différentes audiences.

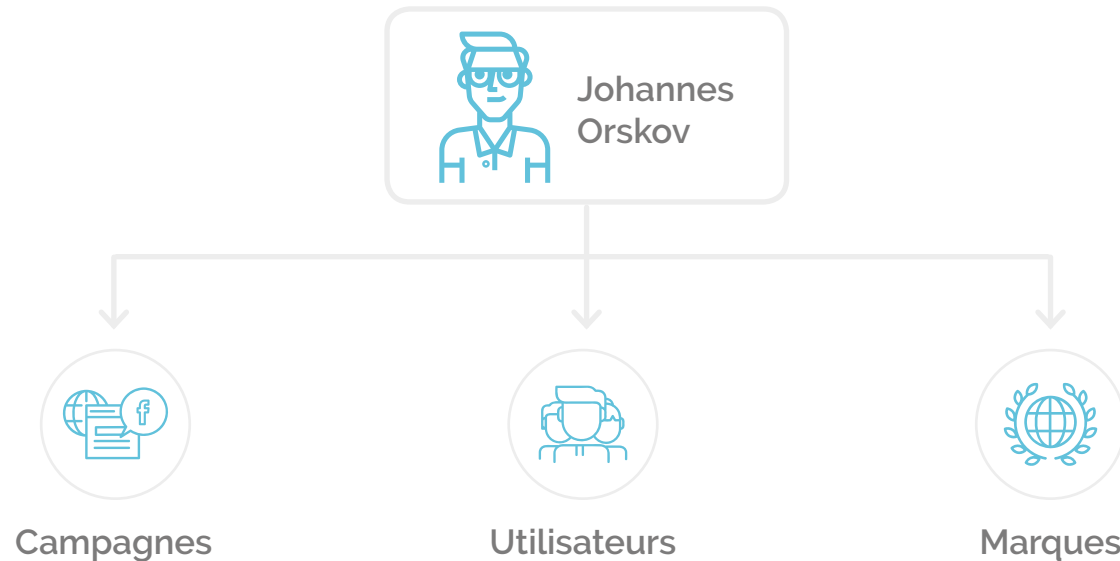
1. 53 personnes de plus de 20 magazines différents ont accès à la plateforme.

- Ils choisissent parmi plus de **50 formats de campagne** prêts à l'emploi et entièrement personnalisables ;
- Ils copient facilement leur **campagne dans la langue de leur choix** (finnois, suédois, danois, norvégien, etc.) ;
- Ils créent des campagnes avec un formulaire pour **générer des leads** ou des **campagnes d'engagement** sans formulaire.



2. À côté de cela, Johannes Orskov, le *Digital Lead Specialist* de Bonnier, s'assure que tout se passe bien.

- Il gère les multiples campagnes, utilisateurs et marques ;
- Il a accès à un ensemble de fonctionnalités dédiées qui lui assure une collecte de données 100 % conforme avec le RGPD.



3. Dans toutes les campagnes de génération de *leads*, un **opt-in** pour la newsletter de Bonnier est ajouté au formulaire afin de recueillir le consentement des participants. Dans certains cas, un onglet demandant le numéro de téléphone des participants est également ajouté.



Oui, j'aimerais recevoir des newsletters et offres intéressantes du groupe Bonnier Publications (Logement & Lifestyle, Sports & Loisirs, Voyages, Mode & beauté, Événements, Jeux, etc.) par lettre, téléphone et autres médias électroniques comme les e-mails et SMS Vous pouvez vous désabonner à tout moment.

Et ensuite ?

Activer les campagnes

Pour atteindre une audience plus large, les campagnes sont activées via des :

- **Bannières** sur le site web;
- **E-mails**;
- **Publicités Facebook**. Le budget de ces annonces peut varier entre 100 et 50 000 € selon le type de campagne, le magazine, le prix, etc.

Convertir les *leads* en abonnés payants

Les données des personnes ayant donné leur consentement sont transmises à l'équipe commerciale de Bonnier pour être contactées personnellement. Le **taux de conversion se situe entre 5 et 10 %**. Ce qui signifie que sur 25 000 clients potentiels, ils obtiennent 1 200 à 2 500 nouveaux abonnés à leurs magazines papier.



Enrichir progressivement la base de données

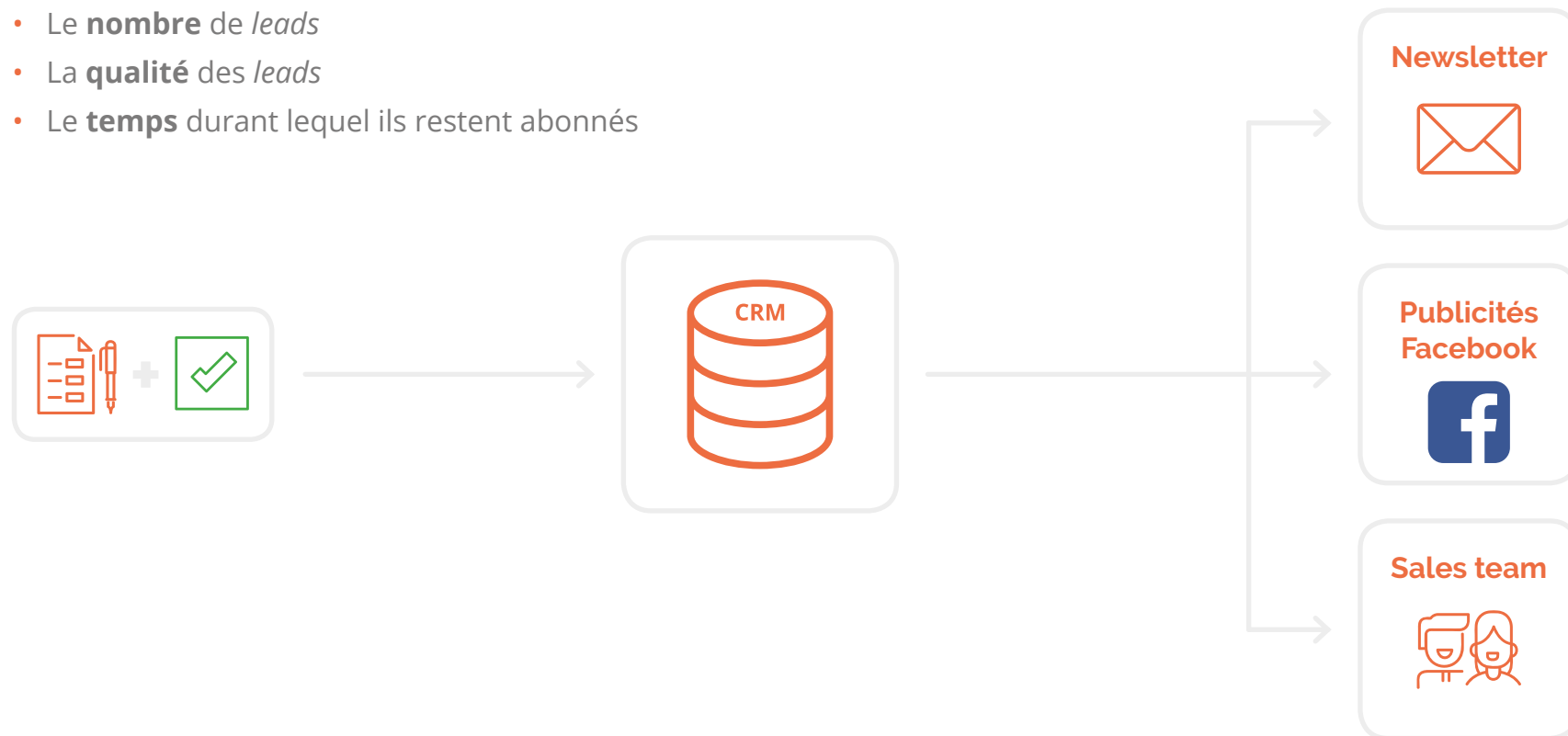
Lorsque le concours est envoyé via une newsletter, Bonnier demande des **informations supplémentaires dans le formulaire** comme, par exemple, le numéro de téléphone des participants. L'objectif est de compléter, d'améliorer et de structurer la base de données afin de fournir des informations précieuses.

Évaluer le succès de la campagne

La performance de la campagne peut être évaluée grâce aux **statistiques avancées**, disponibles dans la plateforme Qualifio pour chaque campagne.

Les principaux indicateurs de performance de Bonnier sont:

- Le **nombre** de *leads*
- La **qualité** des *leads*
- Le **temps** durant lequel ils restent abonnés

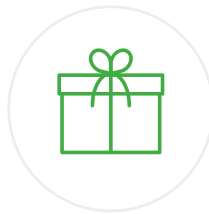


Exemples de campagnes

Les marques de **Bonnier Publications** jonglent avec différents formats afin de recueillir davantage de leads et d'engager leurs différentes audiences.



Quiz



Concours



Test de personnalité



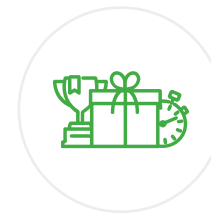
Sondages & votes



Swiper



Formulaires



Et plus...

Le quiz de l'espace pour gagner un télescope

Créé par *Illustreret Videnskab* en 4 langues
avec un formulaire de collecte de données.

26 000

participations

2 000

abonnés payants



Danois



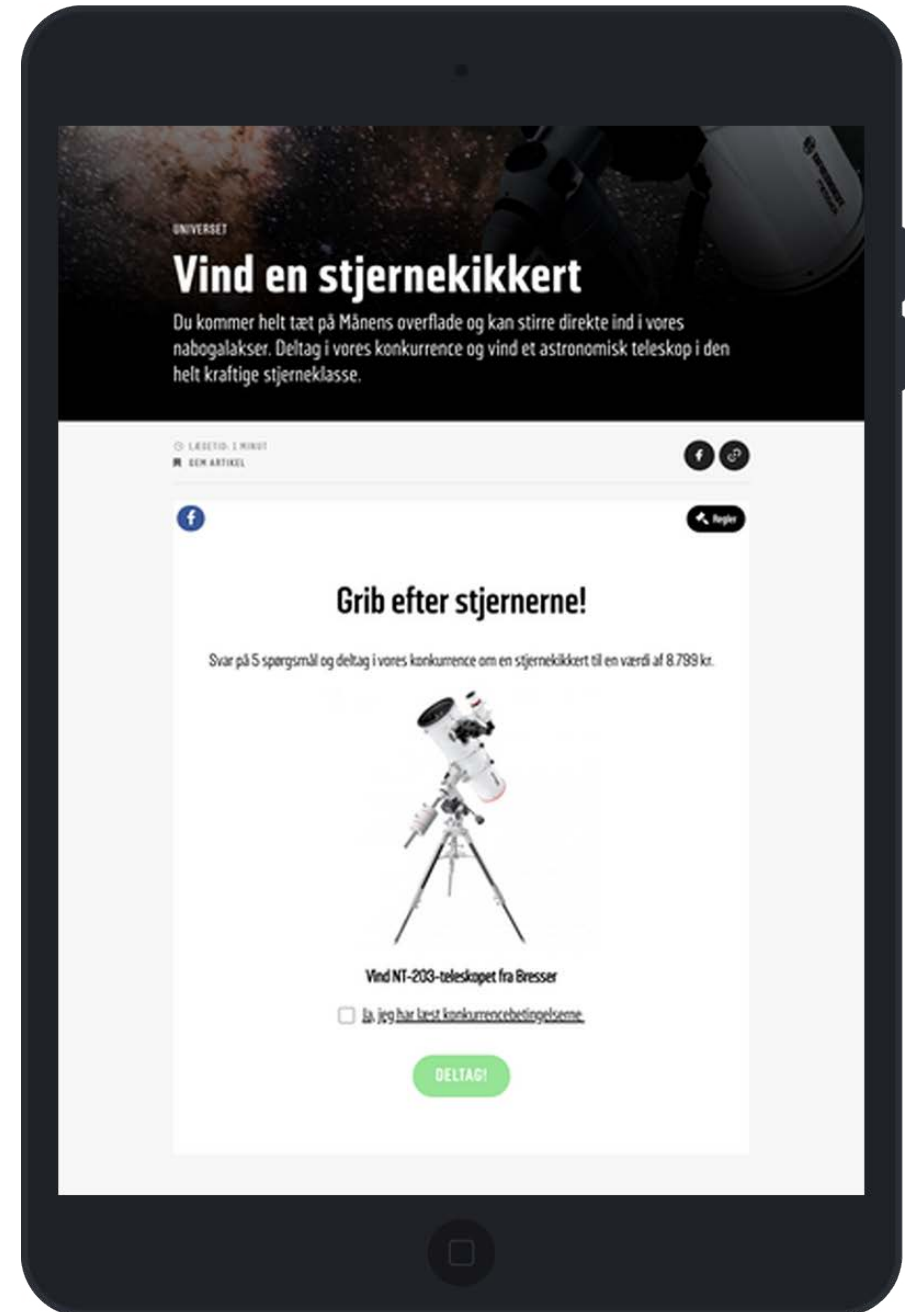
Suédois



Finnois



Norvégien



Un quiz pour gagner une boîte à outils

Créé par *Gør det selv* en 4 langues
avec un formulaire de collecte de données.

20 000

participations

1 800

abonnés payants



Danois



Suédois



Finnois



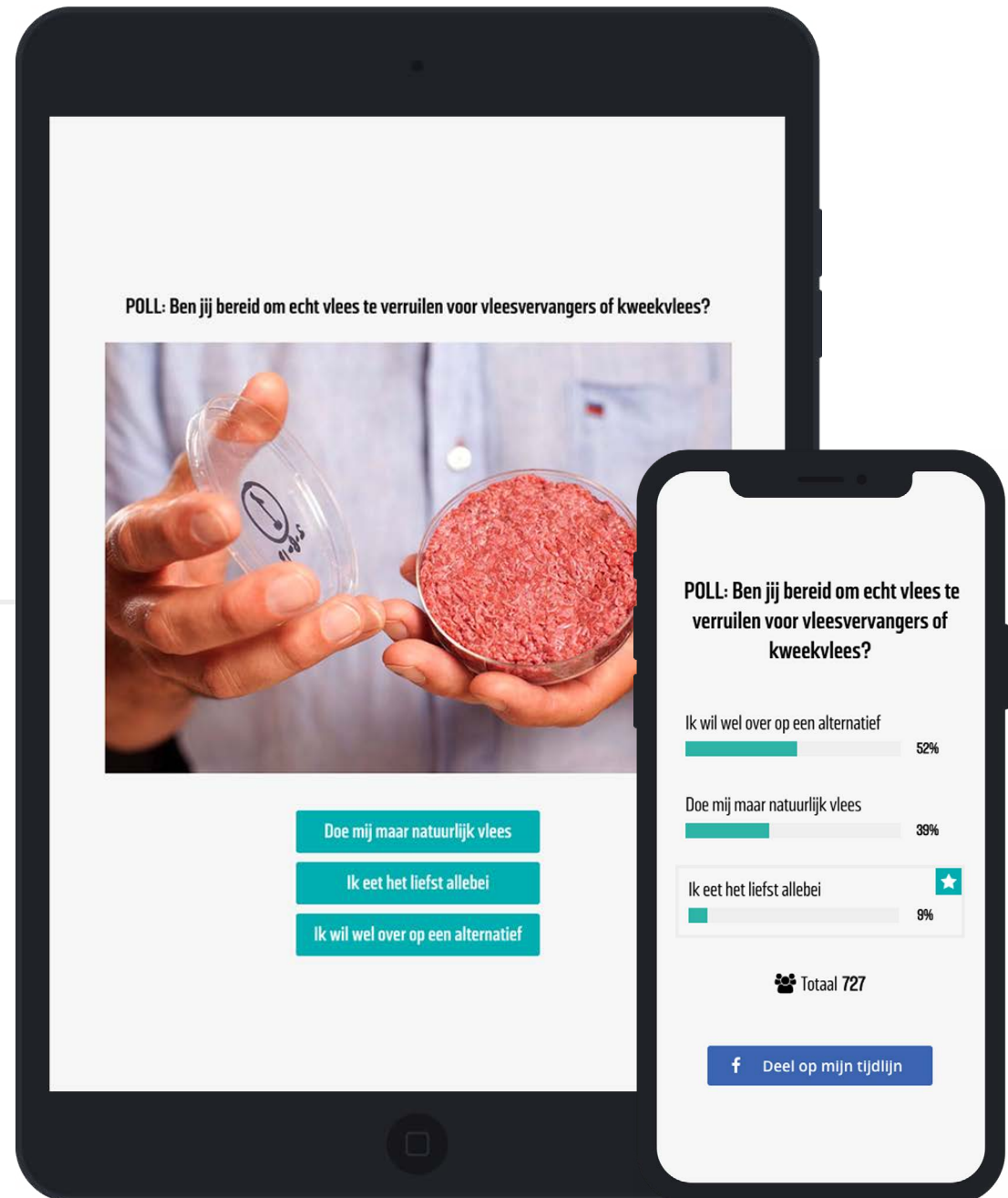
Norvégien





Sondage

ILLUSTREERET
VIDENSKAB





Quiz

BIL
magasinet

Hvad hedder den første Ford RS-model,
der kommer på gaden i 1968, har
forhjulstræk og V4-motor?

- ☐ 15M RS
- ☐ 17M RS
- ☐ Anglia RS

Næste spørgsmål



BIL MAGASINET'S STORE FORD RS QUIZ

Ford's RS-modeller er for Ford, hvad AMG er for Mercedes og M-modellerne er for BMW.
Men hvor godt kender du de rappe RS-modeller fra Ford - test din viden i quizzen hér

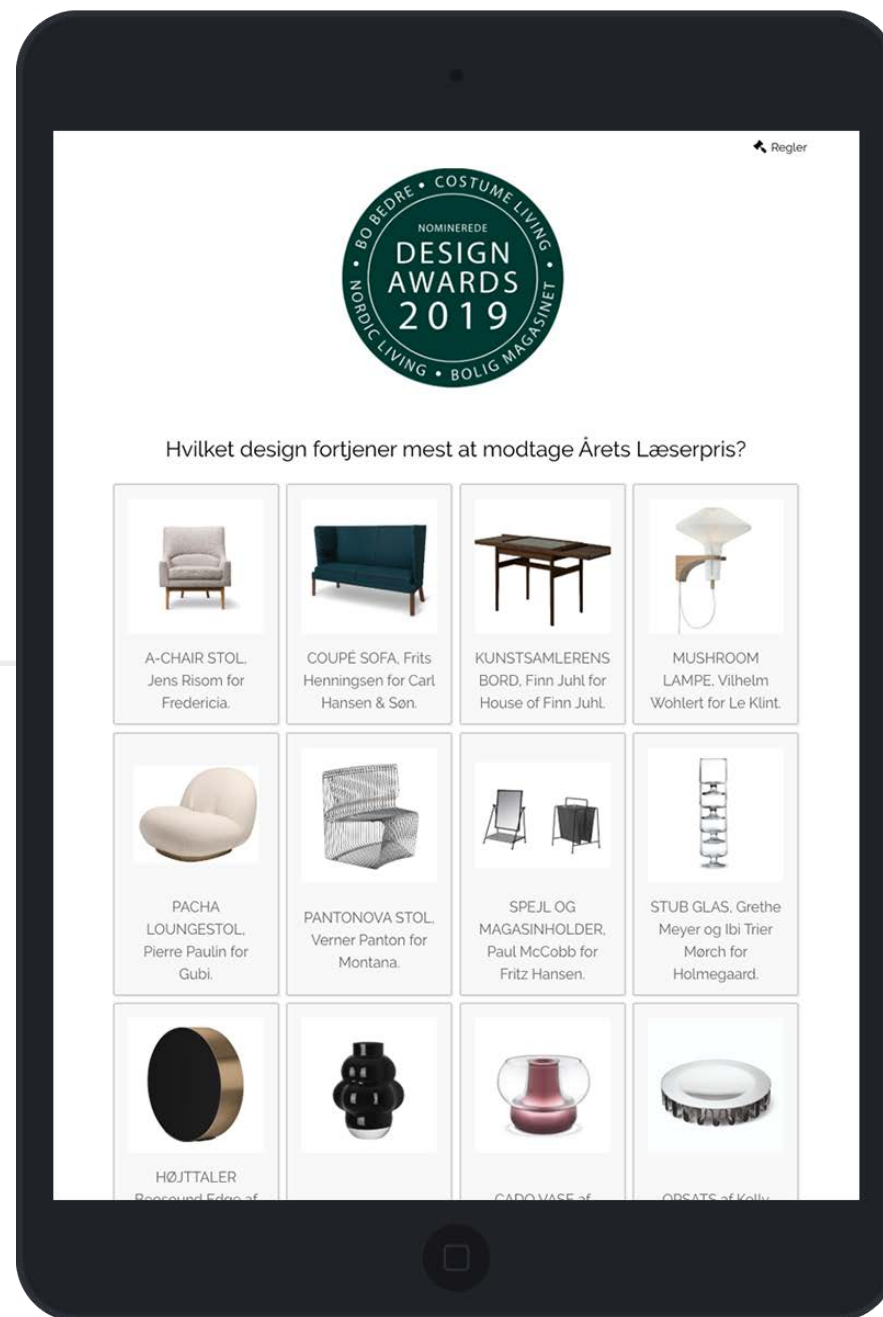


Deltag!



Vote

BO BEDRE





Quiz

WOMAN

f

Spørgsmål 5/20

Hvilket dyr bliver brugt som kølle, da Alice skal spille kroket i Eventyrland?



via GIPHY

En slange

En flamingo

En kat

Dine oplysninger

Fornavn*

Efternavn*

E-mail*

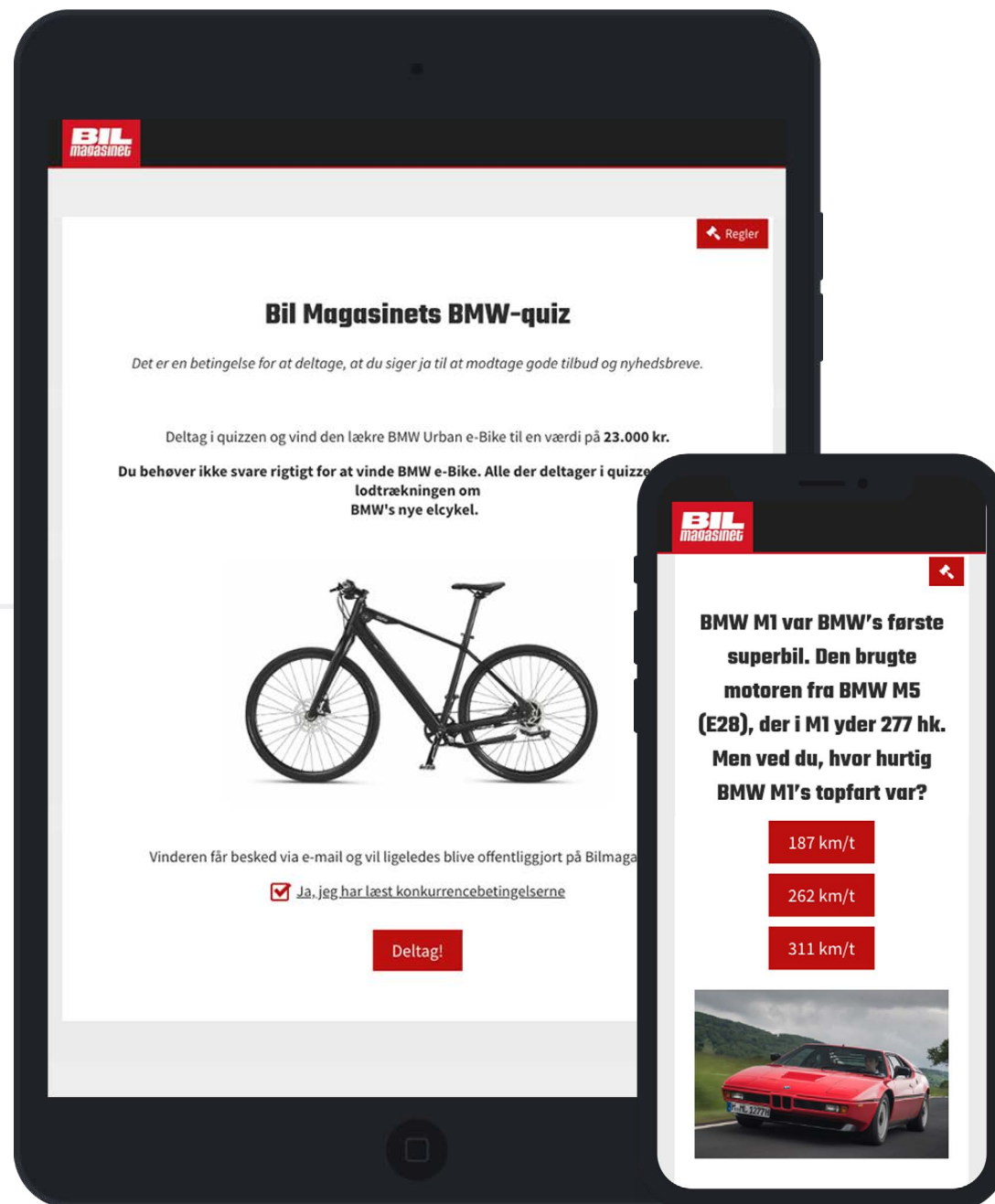
☐ Ja tak, jeg vil gerne modtage Womans nyhedsbrev spækket med artikler om parforhold, livsstil, karriere, mode og skønhed samt markedsføring om Woman via e-mail. Du kan til enhver tid afmelde dig igen via afmeld linket. [Læs mere](#) * ?

Send



Concours

BIL
magasinet



Prêt à vous lancer ?

Qualifio est la plateforme SaaS de référence en Europe pour le marketing interactif et la collecte de données. Elle vous permet de créer et de publier du contenu interactif (quiz, jeux-concours, enquêtes et plus de 50 autres formats) sur tous vos canaux et de collecter des données sur vos audiences pour mieux les engager, les qualifier, les segmenter et les monétiser.

Comment ça marche ?



CRÉEZ

Choisissez votre campagne interactive et customisez-la sans aucune intervention technique



PUBLIEZ

En quelques clics, publiez votre campagne sur vos sites, apps, réseaux sociaux ou sur un mini-site dédié



COLLECTEZ DES DONNÉES

Menez des campagnes 100% conformes au RGPD grâce à un ensemble de fonctionnalités dédiées



OBTENEZ DES RÉSULTATS

Consultez et exportez les données collectées et les statistiques de vos campagnes en temps réel



SEGMENTEZ & MONÉTISEZ

Connectez Qualifio à vos outils marketing et data (CRM, DMP, e-mail, automatisation, SSO, Analytics, etc.)



Demandez votre démo et découvrez comment créer et lancer rapidement vos prochaines campagnes

DEMANDER UNE DEMO

