

District M élargit une fois de plus sa gamme de créatifs *display* avec le lancement du *Tap-to-Locate*.

MONTRÉAL, 15 août 2020 / - Malgré les mesures de sécurité mises en place à l'échelle nationale pour encourager un retour progressif à la normale, il est plus difficile que jamais pour les détaillants de générer du trafic en magasin. L'entreprise québécoise District M s'est donné le défi de trouver un moyen efficace d'accompagner les détaillants dans le cadre de leurs campagnes visant à générer du trafic en succursale.

"Bien que le commerce en ligne ait fortement bondi lors des derniers mois, générer des visites en succursale est encore une priorité pour un grand nombre de détaillants. Le Tap-to-Locate est une fonctionnalité créative très intéressante pour les annonceurs souhaitant mettre de l'avant la localisation de leurs points de vente, et augmenter leur trafic en magasin" indique Benoit Skinazi, cofondateur et SVP Ventes chez District M.

La publicité programmatique regorge d'options intéressantes pour s'assurer de rejoindre une audience qualifiée. Avec le Tap-to-Locate, District M permet d'aller encore plus loin, en alliant créativité et ciblage pour des résultats encore meilleurs.

Que permet le créatif Tap-to-Locate ?

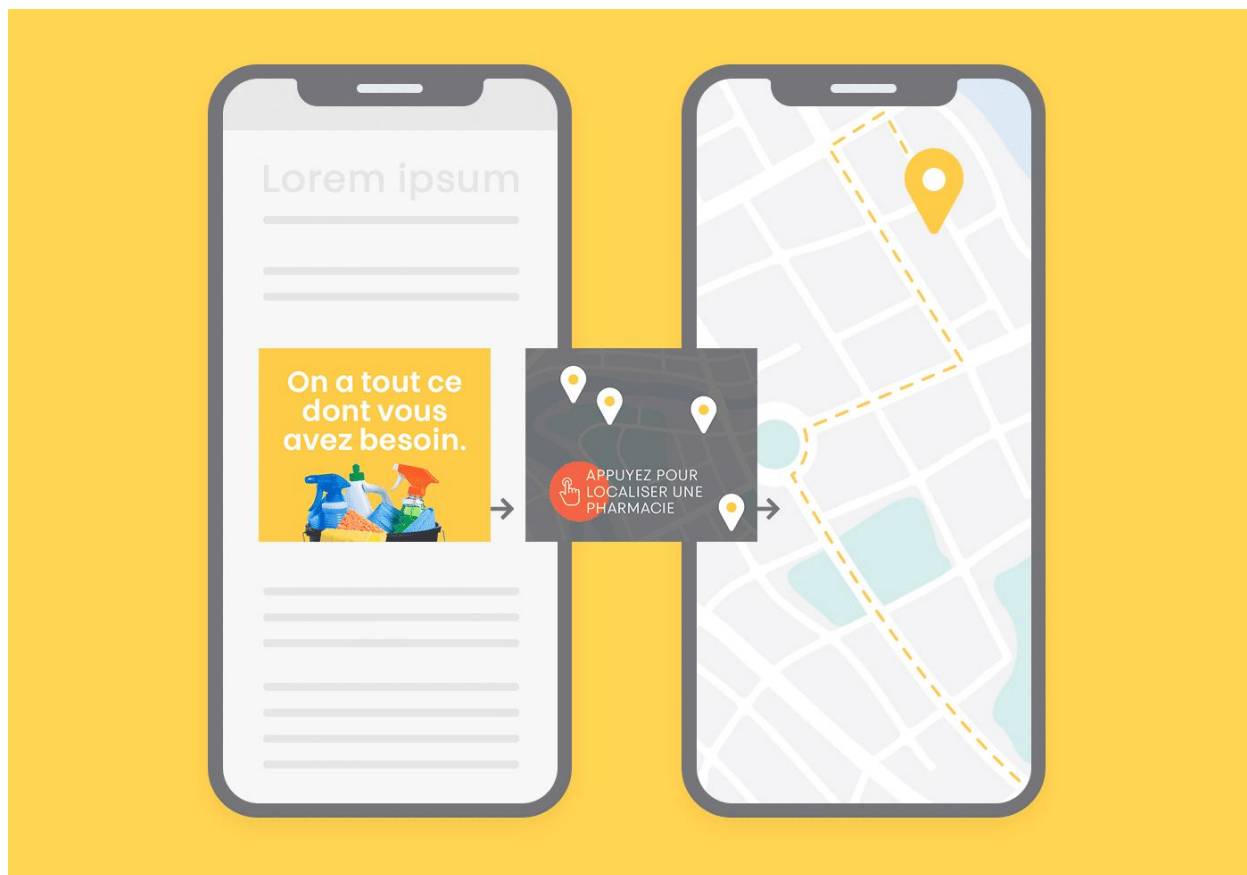
Le créatif Tap-to-Locate permet à l'utilisateur mobile de localiser la succursale la plus proche directement au sein du créatif publicitaire, en seulement un clic sur la bannière. L'utilisateur peut ensuite créer l'itinéraire pour se rendre sur le point de vente de l'annonceur.

L'annonceur bénéficie également de rapports de campagne évolués lui permettant de voir les résultats générés pour chaque succursale, en plus des statistiques habituelles (impressions, clics, conversions, visibilité des annonces...).



Tap-to-Locate : une ingénieuse façon d'encourager l'achat local

Le Tap-to-Locate se comporte tout d'abord comme une bannière programmatique standard. Celle-ci apparaît sur l'appareil mobile d'un utilisateur alors qu'il navigue sur le web. C'est à partir du moment où l'on clique sur la bannière que la magie opère ; une carte apparaît, dévoilant tous les points de services ou de ventes disponibles de l'annonceur dans les environs. Il est alors possible de sélectionner la destination la plus proche pour révéler un itinéraire direct vers celle-ci. Une option parfaite pour les exécutions spécifiques aux téléphones intelligents et pour accroître la notoriété de la marque sur plusieurs écrans. Il s'agit, pour l'entreprise District M, d'un pas de plus pour favoriser le soutien de l'économie locale.



Lancement officiel du format *Tap-to-Locate*

Le nouveau format de l'entreprise, disponible depuis peu, arrive juste à point pour offrir un outil de plus aux annonceurs pour affronter la crise. Qu'il s'agisse d'un concessionnaire, d'une chaîne de restaurant, d'un détaillant... le moindre espace physique peut maintenant bénéficier d'une annonce géolocalisée personnalisable.

À propos de district m

District M a conçu ici au Québec un écosystème programmatique transparent et flexible destiné aux annonceurs et aux éditeurs. L'entreprise se hisse dans le top 10 mondial des *ad exchanges*. Depuis sa fondation à Montréal, en 2013, District M connaît une progression

exponentielle, comme en témoignent la croissance de ses revenus, de ses effectifs, ainsi que l'ouverture de bureaux à Toronto, et à New York. Depuis 2016, deux rondes de financement ont permis de lever 20 M\$ auprès de deux investisseurs majeurs, en l'occurrence le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FSTQ) et Investissement Québec (IQ). En plus des investissements dans l'entreprise, District M cumule les prix et reconnaissances et se classe avantageusement dans des palmarès aussi prestigieux que le prix *EY Entrepreneur de l'Année*, *Technology Fast 50 Canada* et le *Fast 500 North America de Deloitte*, le *Top 500 Growing Companies du Globe and Mail*, ou le *Canada's Top 100 Employers de Mediacorp Canada*.

Pour en apprendre plus sur District M visitez <https://www.districtm.net/fr>.

Pour télécharger les logos et le guide de marque [cliquez ici](#).

Pour de plus amples informations, contacter :

Benoit Skinazi, Cofondateur & SVP Ventes et Marketing

ben@districtm.net – (514) 559-4464