

Nicolas Ruchon

Directeur Conseil chez WellPack

SON PARCOURS



Fort d'un parcours professionnel de près de 30 ans dans le marketing direct et digital, aussi bien chez l'annonceur (en particulier chez Orange France), qu'en agence ou en tant qu'entrepreneur (il a notamment fondé une agence spécialisée en Email Marketing), Nicolas Ruchon a toujours privilégié l'innovation marketing comme levier de développement du business. C'est en ce sens qu'il rejoint en 2019, en tant que Directeur Conseil, le leader des campagnes d'acquisition par SMS : WellPack.

SES SUJETS DE PRISE DE PAROLE :

- Mobile messaging & SMS Marketing : état des lieux du marché et idées reçues.
- De l'importance de penser le levier mobile dans le mix media global !
- Email et mobile messaging : maximiser l'impact de ses campagnes avec des stratégies ciblées.
- Mesure de la performance : quels indicateurs clés pour évaluer l'efficacité des campagnes SMS ?
- Géomarketing : le SMS comme solution d'acquisition ultra-locale.
- Retail : le mobile au service de la génération de trafic en points de vente.
- Enseignes à réseaux et grande distribution : comment s'adapter aux différents marchés locaux ? Quels leviers pour une stratégie drive-to-store multi-locale efficace maillant finement le territoire ? (SMS, TV segmentée, affichage, DOOH...)
- Décroissance du prospectus papier : le mobile comme alternative ? Analyse de l'échec du dispositif OUI Pub.
- Innovation marketing : à quoi pourrait ressembler le marketing de demain ?
- ...

A propos de WellPack :

Fondée en 2001 par Boris et Blaise Berdah, WellPack est aujourd'hui le leader français des campagnes d'acquisition locales sur mobile (SMS et RCS). L'entreprise collecte, valorise et monétise de la data B2C depuis plus de 20 ans, avec une forte expertise autour des enjeux drive-to-store. Conscient que le levier SMS est sous-exploité alors même qu'il bénéficie d'indicateurs de performance supérieurs à certains canaux usuels et d'un impact environnemental plus limité, WellPack se concentre en 2016 sur le SMS Marketing d'Acquisition. En 2024, avec l'émergence du RCS (Rich Communication Services), WellPack renforce son expertise en investissant ce nouveau canal et devient ainsi leader du marché du messaging mobile. Les 45 experts que compte l'entreprise accompagnent leurs clients sur toutes les étapes de la chaîne de valeur publicitaire (ciblage, stratégie, design graphique, wording, exécution et analyse) à travers une approche globale unique, ce dans des délais très courts. Sa plateforme propriétaire WEDATA, disponible en marque blanche, permet par ailleurs à ses clients annonceurs comme à ses partenaires agences de piloter, organiser et planifier eux-mêmes leurs campagnes. WellPack est propriétaire de la plus importante base de données RGPD compliant du marché, composée de +39M contacts 100% opt-in partenaire, lui permettant d'adresser une audience large à travers tout l'Hexagone. En 2024, WellPack a envoyé plus de 100 millions de SMS et RCS, opéré plus de 13 000 campagnes, et travaillé avec plus de 500 clients, parmi lesquels Picard, Renault, E. Leclerc, Deichmann, Atol ou encore Jardiland. Au-delà d'objectifs d'acquisition et de branding, WellPack accompagne également des institutions et organismes - publics comme privés - via des campagnes SMS et RCS à visée d'information et de prévention. Site web : www.wellpack.fr

CONTACTS PRESSE | AGENCE LEON

Fiona THOMAS – Marianne FELCE-DACHEZ

fiona@agence-leon.fr – marianne@agence-leon.fr

06 61 73 98 18 – 06 07 15 28 42