

Bureau Vallée. Impulsando la omnicanalidad.

Bureau Vallée es una cadena francesa de "supermercados" de papelería y material de oficina, escolar, informática y consumibles, con una red de más de 400 tiendas en Europa, incluyendo 30 en España.

Aunque cuentan con una posición consolidada en el mercado, la compañía afrontaba un desafío importante: reforzar el conocimiento y la consideración de la marca e impulsar las ventas en sus tiendas físicas en España, para dar un paso decisivo en la transición de un marketing tradicional hacia un enfoque digital más eficiente, segmentado y medible.



Convivencia on y off line.

En 2008, con la apertura de su primera tienda en España, **Bureau Vallée** marca un hito clave en su expansión internacional. La marca se ha distinguido por su amplia oferta de productos de papelería, tecnología y mobiliario de oficina, junto con un fuerte compromiso con la sostenibilidad y la calidad a precios competitivos.



Con el inicio de nuestra relación en 2016, Bureau Vallée dio un paso más allá: evolucionó de un modelo de marketing basado en soportes físicos, como folletos y campañas locales tradicionales, hacia una estrategia digital integral. Es decir, **su transformación digital no sustituyó su estrategia tradicional, sino que la potenció.**

Hoy, el entorno online se ha convertido en su **principal motor de visibilidad y captación**, impulsando tanto las ventas digitales como las visitas a tienda física.

Gracias a la sinergia entre lo digital y lo presencial, Bureau Vallée ha conseguido **reforzar su notoriedad, aumentar el tráfico** en sus establecimientos y contribuir a que se hayan podido duplicar las aperturas de tiendas desde 2016.

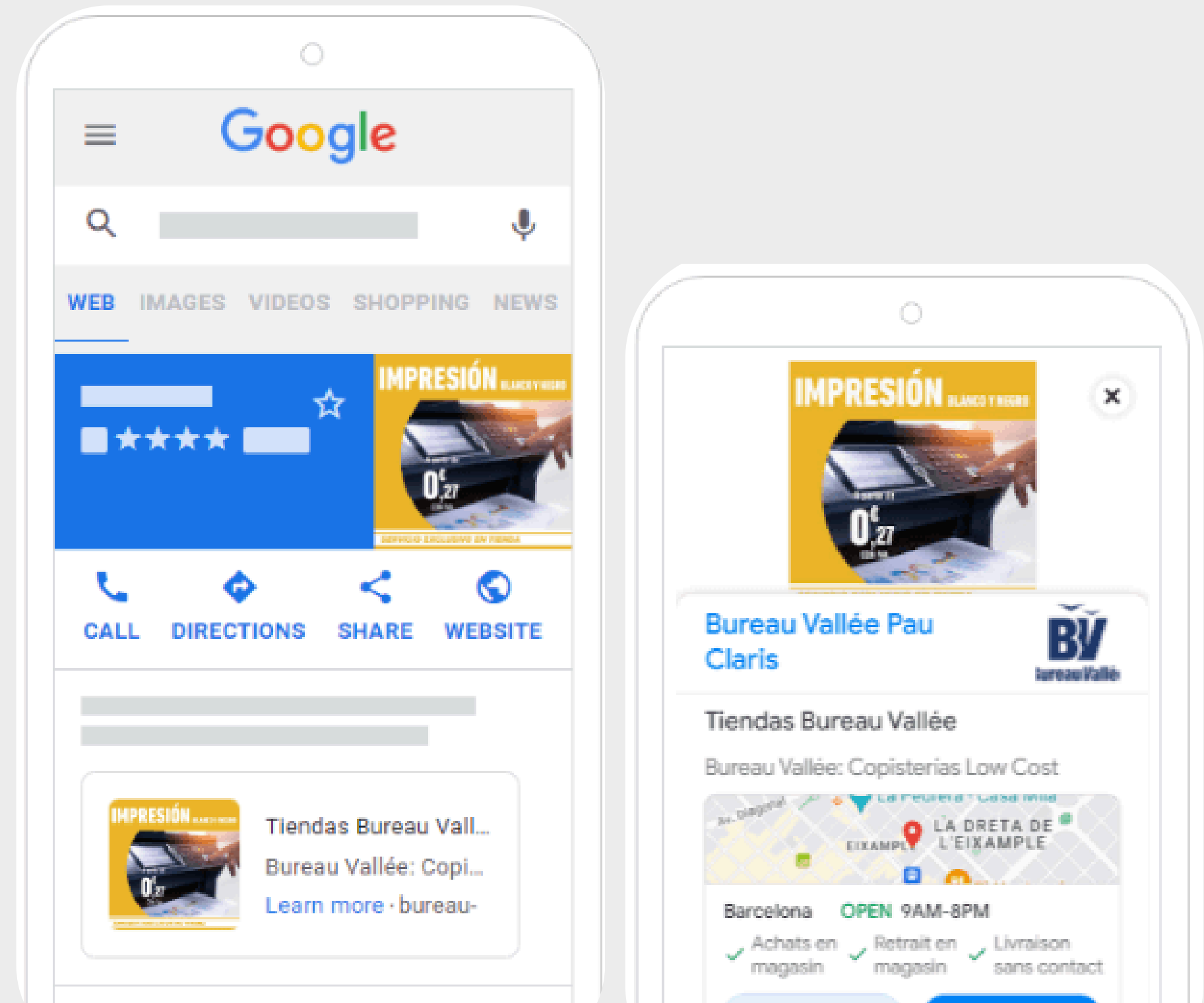


Google Ads.

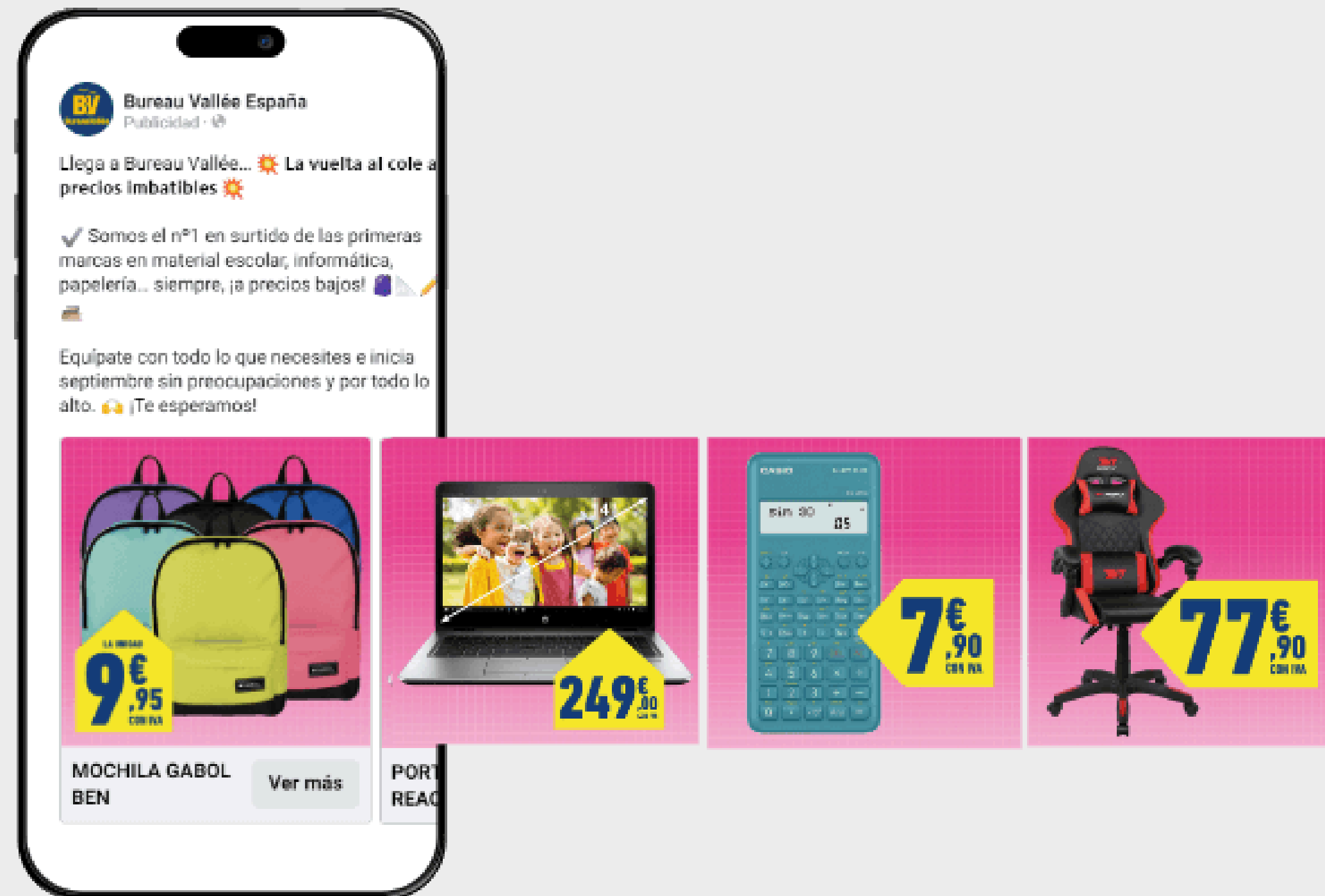
IMPULSO DE LAS VENTAS Y STORE VISIT

Diseñamos e implementamos campañas en Google Ads orientada a **aumentar las visitas a cada uno de los establecimientos físicos**, ubicados en España, de Bureau Vallée. A través de la optimización continua, logramos conectar la marca con usuarios interesados en productos de papelería y material de oficina en el momento clave de su búsqueda, impulsando así la visita a los puntos de venta.

Esta combinación de segmentación precisa y visibilidad local permitió a Bureau Vallée reforzar su notoriedad y atraer a más clientes a sus establecimientos.



Meta Ads.



VISIBILIDAD & PARTICIPACIÓN

De la mano de las otras plataformas publicitarias y las acciones offline, utilizamos este canal para **ampliar el alcance de la marca, atraer nuevos usuarios y generar visitas tanto en tienda** como en sus canales digitales.

Para ello, potenciamos la visibilidad de los productos más destacados en cada campaña promocional y promovimos la visita a sus distintos perfiles, donde la marca conecta de forma directa con su audiencia. Este enfoque permitió aumentar la notoriedad, el tráfico y la participación, consolidando un modelo omnicanal eficaz y sostenible.

Aprovechando la variedad de formatos que ofrecen las redes sociales, mostramos los productos con más rotación. Así, con el formato carrusel, por ejemplo, destacamos una gama más amplia de productos en cada anuncio y brindamos a los usuarios una experiencia de navegación interactiva dentro del mismo.

Conexión con la audiencia.



SORTEOS

Desarrollamos estratégicamente este tipo de promociones que trascendieron lo digital y lo físico. Estas dinámicas, diseñadas tanto para el entorno online como para activar la experiencia en tienda, no solo generaron un notable entusiasmo y un gran volumen de participación, sino que **se convirtieron en una poderosa herramienta para potenciar el posicionamiento y el reconocimiento de la marca.**

Al incentivar la interacción en ambos frentes, logramos un aumento significativo en las visitas a las tiendas físicas y un impulso claro en las ventas tanto online como offline.

CREADORES DE CONTENIDO

Para amplificar nuestro mensaje y establecer una conexión auténtica con nuevos segmentos de audiencia, establecimos alianzas estratégicas con creadores de contenido que han sido seleccionados minuciosamente por su sintonía con los valores de Bureau Vallée.

Estos compartieron experiencias y recomendaciones de productos de una manera creíble y cercana, lo que fue fundamental para **reforzar el posicionamiento de la marca y generar interés para un aumento del tráfico** hacia nuestras plataformas digitales y de las visitas a las tiendas físicas.

Resultados.

Gracias a la implementación de nuestra estrategia, Bureau Vallée consiguió integrar su marketing más tradicional con un enfoque digital de alto rendimiento, dando lugar a un modelo omnicanal más eficiente y medible, que aumentó su visibilidad corporativa, atrajo más clientes a sus establecimientos físicos y aumentó sus ventas.

Visitas a tiendas
físicas

+ 450 K

Impresiones de los
anuncios.

+ 650 M



Hacemos crecer lo que merece ser grande.

Auditoría gratuita



KRACK

Parkapp

MOTOPASION
STORE
Comfort & protection 1987

BV
Bureau Vallée

GRUPODIMOLK
AUTOMOCIÓN

situm

Désquazon

rsmotor

gokoan

aitire

onecar.es

cocampo

roydisa

XERCODE

Vepersa

Melot & Buchet
AVOCATS À LA COUR

GT0
ingenieros

CENTUM

molduras

DROMOSPORT

PG progener

GNA

MYCA®

M

CON**✓****VER****AGE**
ClickAge