



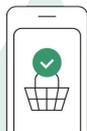
**DRIVE-TO-STORE:
ORCHESTRARE I
CANALI DIGITALI PER
SUPPORTARE
L'APERTURA DI UN
NUOVO PUNTO
VENDITA**

STOREIS.



**Automotive
Accessory
Brand**

OBIETTIVI



Sostenere l'**apertura di un flagship store** attraverso la realizzazione di una **strategia omnichannel** capace di **generare awareness, lead e traffico** sia in store che online



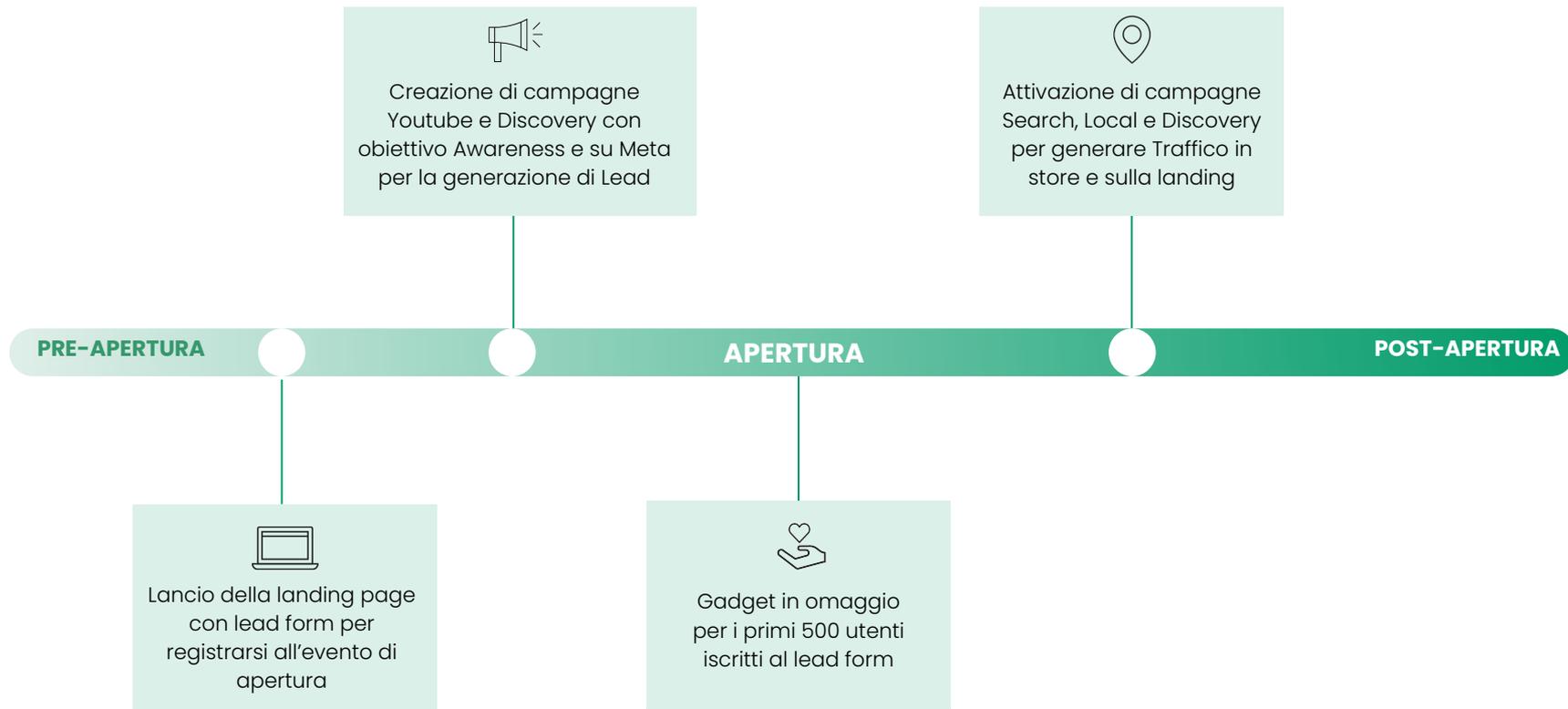
Aumentare il **traffico** al punto vendita nel giorno dell'apertura e nei giorni successivi



Sostenere la visibilità del punto vendita nella fase di **post-apertura** continuando a generare **traffico** sulla landing page dedicata



IL NOSTRO APPROCCIO



RISULTATI

OBIETTIVI

1 Sostenere l'**apertura di un flagship store** attraverso la realizzazione di una **strategia omnichannel** capace di **generare awareness, lead e traffico** →

2 Aumentare il **traffico** al punto vendita nel giorno dell'apertura e nei giorni successivi →

3 Sostenere la visibilità del punto vendita nella fase di **post-apertura** continuando a generare **traffico** sulla landing page dedicata →

RISULTATI

4 M Impressions
+34 K Sessioni sulla landing dedicata
+2400 Lead raccolte da Meta

4.727 Accessi in store il giorno di apertura
+9.000 Accessi totali nei primi tre giorni

9 M Impressions
+30 K Sessioni sulla landing dedicata
(80% del traffico totale)

**VUOI SAPERNE
DI PIÙ?
RESTIAMO IN
CONTATTO :)**

[ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER →](#)

STOREIS.

via Carlo Leoni, 7
35139 Padova (Italy)

 (+39) 049 738 6284

 info@store.is

store.is