

Dossier de presse

Buzz du Père Noël – 3^{ème} édition

"Emmenez votre réseau professionnel au CŒUR de la MAGIE de Noël"



Associez vos membres à un Buzz qui sera bon pour eux... mais pas seulement !



Depuis 2 ans, Good-4you fait de (petits) miracles pour vous et vos clients. Mais aussi pour les enfants hospitalisés de votre région.

Le Buzz du Père Noël est un Buzz solidaire plutôt original. Non content d'offrir des retombées positives pour vous, vos employés et vos clients, il en offre aussi pour les enfants et le personnel pédiatrique qui passent Noël dans un hôpital de votre région.

Good-4you est une jeune société spécialisée dans le marketing solidaire, une forme de marketing qui se veut bonne pour vous... mais pas seulement. Avec plus de **100.000 visiteurs en seulement 24 jours**, son Buzz du Père Noël crée chaque fin d'année un petit événement sur le web.

Si vous êtes à la recherche d'un cadeau de fin d'année original pour vos employés et/ou vos clients, voici une idée qui ne manquera pas de faire plaisir, qui diffusera une image positive de votre société, mais qui va aussi augmenter votre notoriété et votre visibilité sur le web. Un concept qui permettra - en plus ! - d'offrir un Noël MAGIQUE à des centaines d'enfants hospitalisés.

Des joujoux contre une vitrine de Noël virtuelle : le principe est simple, vous déposez au moins 100 € de jouets dans la hotte du Père Noël avant qu'il passe à l'hôpital. En retour, vous recevez aussitôt une vitrine de Noël virtuelle très utile, que vous pourrez personnaliser en quelques clics. La personnalisation n'est pas obligatoire, mais cette vitrine vous permettra de mettre en avant votre savoir-faire, avec texte, photos et vidéo. En décembre, vous pourrez y accueillir un nombre illimité d'invités.

Un cadeau original pour vos employés & vos clients : dès le 1^{er} décembre, ils peuvent venir sur cette vitrine pour désigner l'hôpital de leur choix. Pour chaque vote, Good-4you offrira à Noël 1€ de jouets supplémentaire à leur service pédiatrique. Les internautes peuvent même ajouter petit mot doux à l'attention des enfants hospitalisés et de leurs familles, mais aussi du personnel pédiatrique et des bénévoles qui passeront les fêtes à leur côté. Chaque année, tous ces jouets et ces mots doux arrivent en même temps dans tous les hôpitaux à la fois, c'est-à-dire... la Nuit de Noël !

Un effet de Buzz qui bénéficie à votre notoriété. Afin que leur hôpital reçoive un maximum de votes et de messages, les internautes mobilisent leurs propres contacts pendant tout le mois de décembre. Ceux-ci viennent à leur tour sur votre vitrine afin de voter pour l'hôpital de leur choix. Ils découvrent au passage vos activités, puis... mobilisent leurs propres contacts. Et ainsi de suite, ce qui crée l'effet de Buzz...

Un Noël MAGIQUE dans près de 40 hôpitaux : depuis 2 ans, la Nuit de Noël voit arriver une pluie de joujoux et de mots doux, qui viennent mettre du baume aux cœurs dans les 40 services pédiatriques bénéficiaires de l'opération. **En 2009, près de 9.400 € de jouets** ont ainsi été offerts. **Et en 2010... ils ont reçu plus de 32.000 € de jouets !** Avec bien sûr, autant de mots doux et d'encouragements qui viennent apporter une montagne de tendresse et de réconfort à ceux qui passent les fêtes à l'hôpital...

Nouveauté : Cette année, l'équipe de Good-4you teste une nouvelle formule. A partir de 300 € de jouets offerts, vous pouvez ajouter votre propre bannière en bas de votre vitrine. C'est idéal pour signaler une promotion de fin d'année (afin d'augmenter les ventes de cadeaux, par exemple). Mais cette bannière peut aussi vous aider à diriger les visiteurs vers votre site officiel, mettre en avant vos valeurs, ou vous permettre de souhaiter vos meilleurs vœux à tous ceux que l'effet de Buzz amènera sur votre vitrine.

Depuis deux ans, le Buzz se répète. Et l'opération bénéficie d'un taux de sympathie et d'un succès qui ne se démentent pas. Le site affiche d'ailleurs un grand nombre de témoignages qui vont en ce sens : un succès à très forte dimension humaine, dont la petite équipe de Good-4you est particulièrement fière.

Témoignage :

Lionel Duplicy, administrateur : *"Notre rôle consiste à démontrer qu'il est possible de réconcilier les besoins « a priori » divergents du monde économique et du monde solidaire. Nous étions à la recherche d'une « carte de visite » qui mette en avant nos compétences, et qui soit en même temps réellement utile.*

Le Buzz a rapidement dépassé nos espérances. Dès la première année, notre site a accueilli près de 20 fois plus de visiteurs que tout autre site de taille semblable (Source Google Analytics). Et la vidéo de présentation a été vue plus de 95.000 fois en 60 jours à peine ! Nous voulions quelque chose de simple et de mobilisateur pour le public, qui soit accessible même à des indépendants ou à des TPE, et qui soit malgré tout capable de leur garantir un retour positif et concret sur le plan professionnel. Nous aussi, on a été gâtés par le Père Noël ! Côté hôpitaux, il nous fallait également relever un joli défi : répondre aux besoins spécifiques de 40 services pédiatriques différents, et les livrer pour Noël. Pour cela, nous avons la chance de collaborer avec un partenaire de choix. Le site Avenue des Jeux.com leur propose ainsi plus de 20.000 jouets différents. Chaque hôpital peut donc trouver de quoi faire le bonheur des enfants qui passent Noël au sein de sa pédiatrie. Et comme Avenue des Jeux est le N°2 de la vente de jouets en ligne, nous sommes certains que le Père Noël est toujours à l'heure..."

"La première année, le public était très emballé. Mais une partie des Internautes hésitait encore. L'an dernier, nous pouvions présenter le bilan de l'année précédente, et le public était déjà beaucoup plus actif. Nous avons enregistré plus de 3 fois plus d'inscriptions qu'en 2009. Et sur Facebook, nous avons eu jusqu'à 130.000 interactions en seulement... 15 jours. Le seul « ennemi » identifié du Père Noël est bien connu du monde de l'Internet : nous ne sommes évidemment pas dans l'urgence du moment. Les décideurs sont souvent pressés et saturés d'offres, et ceux qui reportent au lendemain oublient donc trop souvent de revenir. C'est naturel. Nous sommes conscients que nous n'offrons pas un service vital à nos clients. Par contre, nous savons d'expérience qu'en fin d'année, notre collaboration fait partie de ces moments qui leur offrent le plus de satisfaction et de sens humain. Ce que viennent confirmer les témoignages enthousiastes que nos clients reçoivent de la part de leurs employés et de leurs clients."

Désormais, nous avons un espace VIP qui contient tous ces témoignages. On peut y lire les messages déposés à l'attention des enfants et du personnel pédiatrique. Mais on peut aussi y découvrir ceux des hôpitaux, et voir les vidéos et les bilans des deux dernières éditions. Il permet aux professionnels de découvrir le concept en détail, et d'y participer via une inscription "on line".

L'espace VIP du Père Noël : il est conçu pour vous. Suivez ce lien, et en moins de 5 minutes, vous aurez compris comment depuis 2 ans, Good-4you et son Père Noël font de petits miracles pour vous, vos employés, vos clients,... et les enfants ! www.messages-de-noel.net/presentation

Bon à savoir : L'inscription doit se faire en novembre. Elle est suivie d'une facture 100% déductible, et le nombre de visiteurs que vous pourrez accueillir sur votre vitrine de Noël est illimité. En aucun cas vous ne payez plus que le montant de jouets forfaitaire que vous aurez choisi d'offrir aux enfants.



9.300 € de jouets offerts en 2009, plus de 32.000 € de jouets en 2010. Et autant de mots doux. En 2011, rejoignez la MAGIE de Noël !



Infos & contact :

Good-4you sprl - 115, rue Bontemps - 4000 Liège
Tél : +32 42.24.00.11 - Lionel@good-4you.net

Tout savoir sur Good-4you :

www.good-4you.net

Avec nous pour un Noël MAGIQUE à l'hôpital :

