

COMMUNICATION  
ET OUTILS  
PROMOTIONNELS  
EN POINTS VENTE  
DE PRESSE



# EDITO

*Cher Éditeur,*

*Votre tout dernier numéro est prêt pour rencontrer le succès : le chemin de fer est finalisé, votre rédacteur en chef a écrit son meilleur édito et l'imprimeur est de bonne disposition.*

*Vous avez au préalable convenu des quantités avec votre contact chez AMP, et vous êtes assuré d'être distribué au bon endroit.*

*À présent en point de vente, comment garantir à votre titre la meilleure visibilité ? Les librairies sont des magasins très fréquentés, avec une personnalité particulière : on s'y informe, on se fait plaisir, on y tente sa chance.*

*Il est donc important que votre titre soit visible, pour se faire connaître et donc augmenter ses ventes. Comment ? Laissez-nous vous conseiller!*

*Nous avons développé une gamme d'outils promotionnels destinés à augmenter vos ventes en Belgique. Découvrez vite notre brochure, vous y trouverez certainement la solution qui vous convient.*

*Une question ? Un conseil ? Notre équipe est à votre disposition !*

*Paul Bruneel  
Sales Manager Promotion & Xample*



## **Pourquoi est-il important d'investir en promotion sur le lieu de vente ? Pour être visible et vendre plus !**

- 1.** Les 4 P : votre produit est le meilleur et vous avez fixé son prix de vente. AMP se charge de lui fournir une place en rayon via une distribution optimale. Ne négligez pas le 4<sup>ème</sup> P (promotion) : donnez envie de connaître et d'acheter votre titre.
- 2.** En librairie, la presse n'est pas seule. D'autres produits attirent aussi l'attention des consommateurs. Assurez donc une bonne visibilité à votre titre !
- 3.** Les points de vente presse sont fort fréquentés... Or, 65 % des personnes qui entrent dans une librairie n'achètent pas de presse. Celles-ci représentent un lectorat potentiel non négligeable !
- 4.** Vous y consacrez du temps, car elle est un indéniable facteur de ventes : la couverture. Votre visibilité ne doit donc pas dépendre du bon vouloir du libraire. Grâce à nos outils promotionnels, votre couverture sera mise en avant !
- 5.** Plus de 70 % des décisions d'achat ont lieu en point de vente. Être présent dans la majorité d'entre eux est bien, mais y être bien visible est encore mieux. Sortez du lot pour influencer l'acheteur potentiel.
- 6.** Augmentez vos revenus publicitaires grâce à nos outils promotionnels. Plus vous communiquez, plus vous augmentez votre lectorat, plus votre page publicitaire aura de la valeur auprès de vos annonceurs.
- 7.** L'investissement promotionnel se justifie à court comme à long terme. À court terme, il permet de booster vos ventes. À long terme, il crée une relation intense avec les lecteurs actuels et potentiels.

## DELHAIZE # D-IMPULS

Le réseau D-impuls se traduit sous la forme de présentoirs présents aux caisses des supermarchés Delhaize. Les personnes qui attendent leur passage aux caisses prennent du temps pour découvrir votre titre. C'est l'endroit idéal pour générer un achat d'impulsion. Les caisses Quick Scan et Self Pay chez Delhaize sont également équipées de présentoirs.

Une équipe de rackjobbeurs assure la mise en place et le réassortiment de votre titre. Les campagnes commencent le vendredi.

D-IMPULS	# points de vente	# présentoirs	prix / semaine
NL	63	120	sur demande
FR	57	100	sur demande



## CARREFOUR # C-IMPULS

Le réseau C-impuls est composé de présentoirs disposés aux caisses des supermarchés Carrefour Planet. Les clients qui attendent aux caisses ont le temps de découvrir votre titre. C'est l'endroit rêvé pour générer un achat d'impulsion.

Une équipe de rackjobbeurs assure la mise en place et le réassortiment de votre titre. Les campagnes commencent le vendredi.

C-IMPULS	# points de vente	# présentoirs	prix / semaine
NL	20	125	sur demande
FR	25	190	sur demande



# OUTFRONT AFFICHAGE

Panneaux d'affichage avec 3 positions au format 30 x 40 en vitrine de plus de 1000 points de vente indépendants. L'outil idéal pour communiquer sur votre titre et inviter le passant à l'acheter en librairie, la décision d'achat étant prise en point de vente. Le réseau permet des sélections selon les critères que vous définissez (géographique, en fonction des ventes...). Les tournées ont lieu le mardi ou vendredi.

OUTFRONT	# points de vente	prix / semaine
NL	100	sur demande
FR-BXL	600	sur demande



# KIOSQUES BXL

Dans le centre de Bruxelles, sur les artères les plus fréquentées de la capitale, un espace de communication exceptionnel s'offre à vous : des affiches de 2 m<sup>2</sup>. Ces 7 kiosques, qui disposent tous de panneaux lumineux, se situent à des emplacements de choix : places Agora (Grand-Place), Saint-Josse, Brouckère et Bourse, et sur la petite ceinture : avenue Louise et porte de Namur et au carrefour Arts-Loi. Les tournées d'affichage se font chaque jeudi.

Kiosques –Format affiche	emplacement	prix /côte/kiosque/mois
30 cm L * 40 cm H	10 x affiche latérale	sur demande
30 cm L * 40 cm H	12 x affiche latérale	sur demande
120 cm L * 174 cm H	Affiche 2m <sup>2</sup>	sur demande



# Press Shop

# RELAY

Les 230 Press Shop et Relay en Belgique forment un réseau de points de vente situés dans des endroits stratégiques: centres commerciaux, gares et stations de métro, rues commerçantes, centres-villes et le long de la côte.

## POSTER PRESS & TOP POSTER

Ces 2 réseaux sont des outils de communication et de visibilité incontournables. Ils sont idéaux pour annoncer une nouveauté ou un numéro spécial, augmenter votre notoriété... Et attirer de nouveaux lecteurs/acheteurs.

Le Top Poster est la combinaison parfaite d'une grande affiche + 4 exemplaires dans la vitrine

Poster Press et Top Poster : format 60 L x 80 H cm, plié en 4, à livrer 2 jours avant le début de la campagne.



Réseau	# points de vente	prix / semaine
Poster Press NL	70	sur demande
Poster Press FR	45	sur demande
Poster Press BXL	40	sur demande
Top Poster NL	65	sur demande
Top Poster FR	45	sur demande
Top Poster BXL	40	sur demande



## CHEVALET AFFICHAGE

Les présentoirs, sous forme d'un chevalet à 2 faces, installés devant les points de vente, sont un support de communication très prisé qui interpelle les passants devant les Relay ou Press Shop.

Chevalet	# points de vente	prix / semaine
NL	65	sur demande
FR-BXL	60	sur demande



## STAR & FLASH DISPLAY

Les réseaux Star et Flash augmentent, de façon significative, la rotation des ventes de votre titre. Chaque réseau a sa place bien spécifique en point de vente, visant à faire ressortir le titre du linéaire par un espace de visibilité exclusif, et générer l'achat d'impulsion.

**Le Flash** est un display qui se démarque dans le linéaire. Il est amovible selon la famille de titres dans laquelle vous souhaitez faire ressortir votre magazine.

**Le Star** est un réseau présent à la caisse, l'endroit incontournable de tout point de vente : votre titre est vu par tous les clients !

Réseau	# points de vente	prix / semaine
STAR NL	95	sur demande
STAR FR + BXL	110	sur demande
STAR INT'L	38	sur demande
FLASH NL	77	sur demande
FLASH FR + BXL	110	sur demande
FLASH INT'L	21	sur demande



# BRUSSELS AIRPORT PROGRAM



## Relay Be Happy, Be Zen, Be Curious, Be Connected, Be Relax, Be Relay!

Les 4 points de vente Relay 'nouvelle génération' de l'aéroport de Zaventem offrent une expérience inédite, unique et innovante aux voyageurs avec, entre autres, un 'bar digital'. La presse reste une catégorie essentielle dans ces points de vente avec plusieurs espaces promotionnels à l'entrée, aux caisses et à d'autres endroits stratégiques.

### # PORTIQUES

Les 4 Relay sont incontournables pour votre communication avec les millions de voyageurs que compte l'aéroport chaque année. Ces points de vente sont parfaitement situés aux points de rencontre, lors des arrivées et des départs.



Réseau	Nombre	prix / action / mois
Portiques	de 10 à 15 portiques	dès 2500 €

### # BACS LUMINEUX INTÉRIERS ET BACS LUMINEUX EXTÉRIERS

Ces 2 réseaux sont des outils de communication et visibilité importants. Ils vous permettent d'annoncer une nouveauté ou un numéro spécial, d'augmenter votre notoriété, de toucher un public international, d'attirer de nouveaux lecteurs/acheteurs.

Réseau	Emplacement	prix / bac / mois
Bac extérieur	1 grande affiche 60 cm L * 160 cm H	400€
Bac intérieur	1 grande affiche 129 cm L * 30 cm H	300 €

### # EN VEDETTE/FULL FACING

Le réseau En Vedette permet l'exposition en pleine page avec 3 exemplaires d'un même titre en première gorge du linéaire. Incontournable, installé à l'entrée du point de vente, il est vu par l'ensemble des clients et passants.

Réseau	Position	prix / action / mois / PDV
En Vedette	3 pleines pages à l'entrée	400 €

# COMMUNICATION ET PRESTATIONS PERSONALISÉES

## # VISITES/DISPLAY/RÉSEAU À LA CARTE/ RÉSEAU D'INDÉPENDANTS

AMP met à votre disposition une équipe de 15 personnes pour développer vos actions promotionnelles ou réaliser vos études sur le terrain ; installation des displays, création de réseaux présentoir à la carte, optimisation de votre visibilité dans les librairies...

## # COMMUNICATION ET DISTRIWEB

Vous souhaitez communiquer rapidement et efficacement vers 1000 à 6000 points de vente ? AMP vous offre la possibilité d'envoyer votre communication sous forme digitale ou papier. Nous assurons l'impression et la distribution, y compris la mise en page éventuelle (au besoin).

## # XAMPLE

L'activité d'échantillonnage d'AMP a lieu dans des points de vente indépendants, des Press Shop, des Relay et des Q8, soigneusement sélectionnés. Grâce à cet outil de communication 'hand-to-hand', nous offrons, par la promotion de votre titre, un échantillon à la cible déterminée.

*Caractéristiques techniques et tarifs : sur demande*

*Conditions générales sur demande. Tous les tarifs sont hors TVA et valable pour toutes les campagnes à partir du 1 janvier 2016*



## PROMOTION

General AMP Promotion – promo@ampnet.be - T +32(0)2/525 17 64  
Paul Bruneel - paul.bruneel@ampnet.be - T +32(0)2/525 14 39 - M +32(0)498/580 551

## COMMERCIAL MANAGERS

Bert Engelen - bert.engelen@ampnet.be - T +32(0)2/525 15 72 - M +32(0)498/580 579  
Jean-Louis De Neve – jean-louis.deneve@ampnet.be - T +32(0)2/525 16 42 - M +32(0)498/580 576

## ACCOUNTS

Blanche Eglin - blanche.eglin@ampnet.be - T +32(0)2/525 14 09 - M +32(0)498/580 559  
Delphine Carbote - delphine.carbote@ampnet.be - T 02/525 17 61 - M +32(0)498/580 552  
Evi Bienens – evi.bienens@ampnet.be - T +32(0)2/525.17.87 - M +32(0)498/580 523  
Francesco Buscemi - francesco.buscemi@ampnet.be - T 02/525 14 47 - M +32(0)498/580 599  
Gwendoline Lawaisse – gwendoline.lawaisse@ampnet.be – T +32(0)2/525.18.86 – M +32(0)491/348 119  
Karin De Naeyer – karin.denaeyer@ampnet.be - T +32(0)2/525 15 33 - M +32(0)498/580 557  
Karin Dingemans - karin.dingemans@ampnet.be - T +32(0)2/525 15 54 - M +32(0)498/580 548  
Margo Van De Velde - margo.van.de.velde@ampnet.be - T +32(0)2/525 15 53 - M +32(0)498/580 502  
Olivia Flament - olivia.flament@ampnet.be - T +32(0)2/525 17 62 - M +32(0)498/580 509