

## Delonghi Group fait confiance à Sampleo pour ses programmes d'ambassadeurs

---

**Dans le cadre du plan marketing 2015 de ses marques Braun et Kenwood, Sampleo et Delonghi Group ont lancé deux grandes campagnes de bouche à oreille pour le robot kCook et les centrales vapeurs CareStyle.**

**Delonghi Group collabore avec Sampleo, et lance une campagne de bouche à oreille destinée à faire découvrir les avantages de ses dernières innovations. Durant plusieurs semaines, 60 ambassadeurs Kenwood et 40 ambassadeurs Braun seront chargés de découvrir le nouveau kCook et la dernière centrale Vapeur Carestyle avant de partager leur opinion sur les plus grands sites e-commerces.**

Un fonctionnement simple en 3 étapes clefs :

1/ Au cours du mois de Mai, l'ensemble des 175 000 membres de la communauté Sampleo avaient l'occasion de postuler pour entrer dans les programmes d'ambassadeurs Kenwood et Braun. A travers un questionnaire sur leurs habitudes de consommations, les membres faisaient part de leurs motivations. Grâce à leurs réponses et en collaboration avec Delonghi Group, Sampleo a désigné les 60 consommateurs les plus adaptés aux programmes définis sur mesure pour chaque marque.

2/ Les membres sélectionnés ont reçu les produits chez eux et disposent de quelques jours pour découvrir le produit et cuisiner ou repasser avec. Pendant cette période, ils peuvent partager leurs premières impressions et envoyer les photos de leurs premières réalisations (<http://www.sampleo.com/test-avis/312/Kenwood/Robots-cuiseurs-multifonction-kCook#tabifyPhotos-tab>).

3/ Depuis cette semaine et pendant quatre semaines, les ambassadeurs découvriront toute une série de missions qui leur seront confiées pour faire découvrir ce nouveau produit à un maximum de monde. Les missions sont nombreuses et diversifiées : publication de photos et de vidéos sur les réseaux sociaux, présentation à leur entourage mais surtout la rédaction d'avis consommateurs sur les plus grands sites e-commerces.

Grâce à ce programme original de marketing collaboratif, Delonghi Group se donne tous les moyens de réussir parfaitement le lancement de ses produits. Les nouveaux potentiels clients attirés grâce au reste du dispositif marketing du groupe pourront, pour prendre leur décision d'achat, s'appuyer sur les avis consommateurs déposés par les ambassadeurs Sampleo.

Delonghi Group espère améliorer d'environ 30% le taux de conversion de ses fiches produits grâce au dispositif Sampleo.

### **A propos de Sampleo : [www.sampleo.com](http://www.sampleo.com)**

*Sampleo développe une solution marketing innovante de création et diffusion de contenus on line (avis consommateurs, mentions sur les réseaux sociaux, etc.) et de bouche à oreille off line. Grâce une communauté de 175 000 membres, les marques peuvent mettre en place des stratégies marketing efficaces pour : conquérir de nouveaux clients, générer un contenu très performant sur le web et obtenir des retours d'expérience consommateurs.*

*Mettre les consommateurs au centre de la stratégie marketing des marques est le meilleur moyen de tirer profit de l'évolution du comportement du consommateur moderne.*

*Les autres clients de Sampleo : Lesieur, Volvic, Philips, Groupe Seb, Delonghi Group, France Loisirs, Bwin, Dermophil, Virgin Mobile, Bioderma, Parrot, Urban Football, Eau Ecarlate, Alter Eco, Whirlpool, Tanda me touch, etc.*

Contact presse

Edouard Crémer – [edouard.cremer@sampleo.com](mailto:edouard.cremer@sampleo.com) – 01 75 77 87 30