

● LE CRÉATEUR

Scan'N Scratch. Comment « gratter » de nouveaux clients

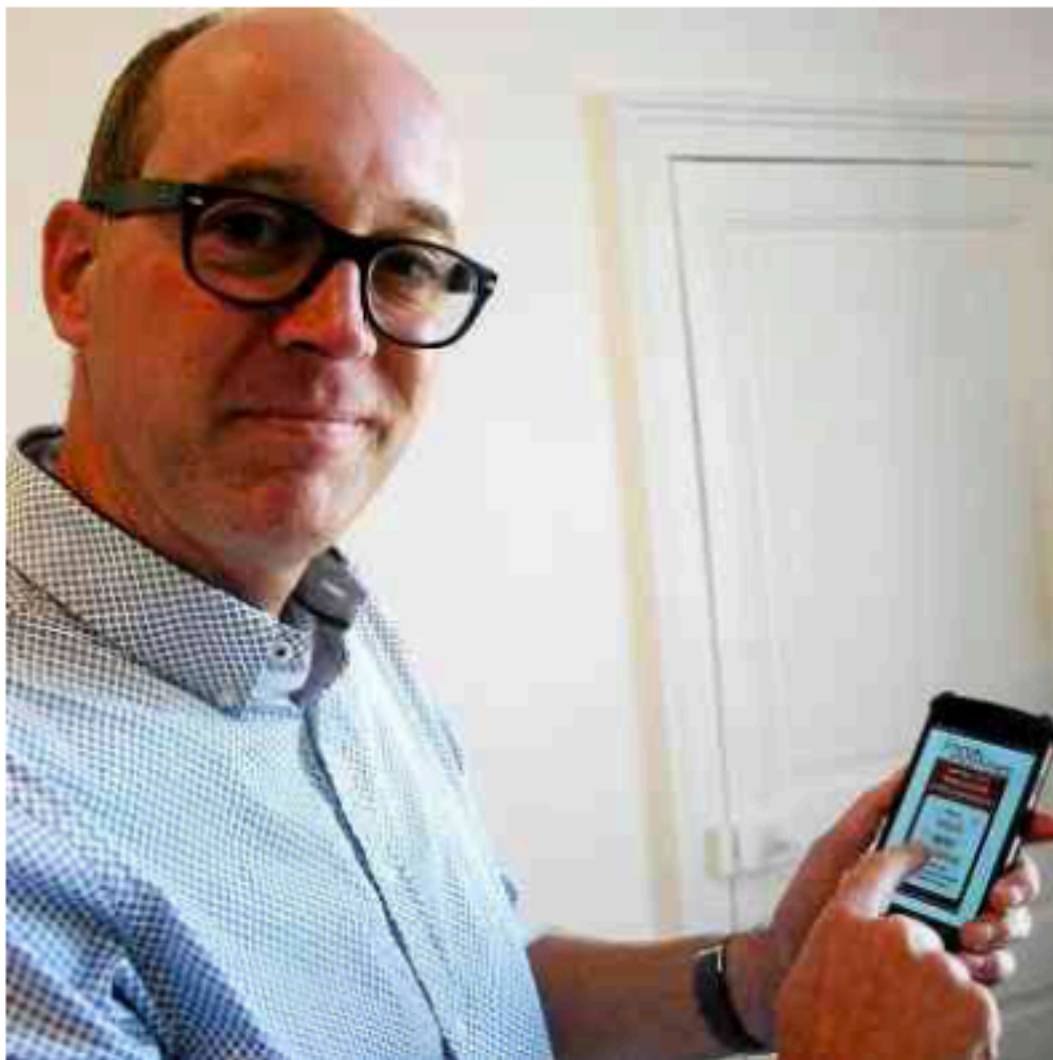
● **MARKETING** À Dinard, l'agence GLGDev de Jean-Baptiste Gayet développe une nouvelle application pour gagner des clients de façon ludique. Du business à la clé !

Le parcours

Baigné dans la « communication interactive » depuis une vingtaine d'années, dont onze passées comme ingénieur R & D chez Orange à Lannion, Jean-Baptiste Gayet a créé son entreprise GLGDev fin 2009, tournée vers « les solutions marketing web et mobile ». Ce quadra aux « 300.000 idées à l'heure » a d'abord imaginé les applications Visitezmoi, à destination des pros de l'immobilier, et Taguezmoi. « J'ai toujours inventé des trucs. Mais j'ai toujours essayé de bouillonner (sic) utile », glisse simplement le dirigeant.

Le concept

Cette fois, il a mis sur pied « Scan'N Scratch », toujours avec la même perspective : permettre aux entreprises de s'ouvrir à une autre clientèle. « Avec Scan'N Scratch, on va flasher un QR code ou aller sur une page internet, Facebook. On va se retrouver avec un ticket à gratter, soit avec le doigt sur le mobile et tablette, soit avec la souris sur l'ordi. C'est assez ludique. Après grattage, gain ou pas, l'entreprise va pouvoir récupérer les coordonnées



« Créateur d'opportunités et de contacts », Jean-Baptiste Gayet développe des solutions pour booster les fichiers clients.

du joueur. Le but est de générer des contacts », explique-t-il, toujours volontaire pour une démonstration de sa dernière innovation.

Les atouts

« C'est une solution innovante.

Je n'ai vu personne d'autre proposer ce même service, avance modestement le dirigeant de la jeune société, basée à Dinard. Et il y a un côté buzz, car ça se multiplie. C'est un moyen sympa et ludique pour faire du contact. Je suis un créateur

d'opportunités et de contacts. »

Cet été, sa première campagne, pour la société US Pepperridge Farm, a très bien fonctionné. « Ils voulaient un jeu sur Facebook. Ils ont fait un carton, passant de 80 likers à plus de 7.000 en deux semaines. Ils étaient très satisfaits », témoigne ce Breton d'adoption.

Les perspectives

Après cette réussite estivale, l'entrepreneur cible désormais les PME et TPE de la région. Avec un panel de solutions proposées allant de 400 à 700 €, le créateur espère réussir en premier lieu son implantation régionale, même si son invention a forcément des visées hexagonales. « Je n'ai pas de perspectives chiffrées, mais je suis assez confiant », avance prudemment Jean-Baptiste Gayet.

David Thomas

GLGDEV

(Dinard)

Gérant : Jean-Baptiste Gayet

www.glgdev.fr

06 48 17 39 38