



Rapport Animation CLEAR coupe du monde MG la Marsa, mall of sousse & Djerba

Date de l'action : Du 23 juin au 05 juillet 2026





Présentation de l'activation



Date de l'activation : de 23 juin au 05 juillet 2026

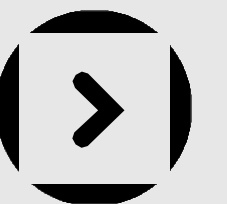
Dispositifs :

- Présence de 2 animatrices (TLJ) à MG la marsa, portant des tenues aux couleurs et aux logos de la marque « CLEAR », afin d'assurer la visibilité et la représentation des marques sur le terrain.
- Un display aux couleurs de **CLEAR**, assurant une forte visibilité de la marque, est installé dans l'allée centrale
- Horaire de l'activation : de 09h à 21h avec une heure de pause de 14h à 15h

Mécanisme :

Le consommateur est invité à participer à un jeu en réalité virtuelle. À l'issue de l'expérience, il peut tenter sa chance en faisant tourner une roue de la fortune sur tablette afin de gagner un cadeau. Cette animation vise à créer une expérience ludique et engageante autour de la marque, tout en renforçant l'interaction avec les consommateurs.

CLEAR





Données de participation

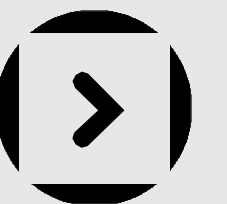


La participation enregistrée à MG la marsa s'établit en moyenne entre 80 et 100 personnes touchées par jour. Ce niveau de fréquentation traduit un intérêt encourageant des consommateurs pour l'activation et témoigne de la bonne visibilité du dispositif au sein de MG,

Sur l'ensemble de la période de l'action, l'animation a permis de toucher entre 1000 et 1400 consommateurs.

L'activation a ainsi contribué à renforcer la visibilité et la présence de la marque en point de vente, tout en favorisant un contact direct avec les consommateurs et en soutenant la dynamique commerciale autour du produit.

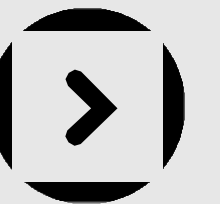
CLEAR



RAPPORT PHOTOS



CLEAR





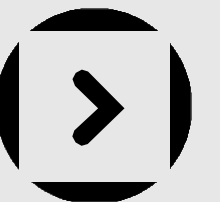
Unilever

MG la marsa



GILEN
events

CLEAR





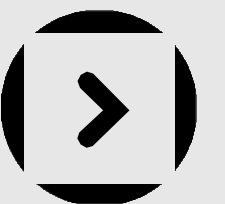
Unilever

MG la marsa



CLEAR

GILEN
events





Unilever

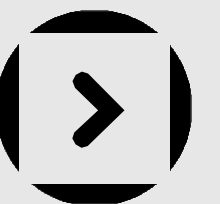
MG la marsa



GILEN
events



CLEAR





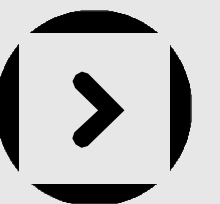
Unilever

MG la marsa



CLEAR

GILEN
events





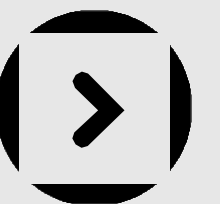
Unilever

MG la marsa



CLEAR

GILEN
events





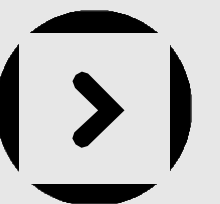
Unilever

MG la marsa



CLEAR

GILEN
events





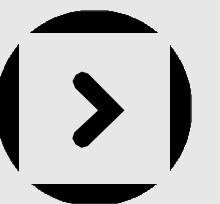
Unilever

MG la marsa



GILEN
events

CLEAR





Présentation de l'activation



Date de l'activation : de 23 au 28 juin 2026

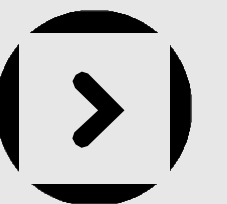
Dispositifs :

- Présence de 1 animatrice (TLJ) et 2 animatrices (VSD) à MG sousse, portant des tenues aux couleurs et aux logos de la marque « CLEAR », afin d'assurer la visibilité et la représentation des marques sur le terrain.
- Mise à disposition un jeu baby foot portant les visibilité de la marque, est installé dans MG
- Horaire de l'activation : de 09h à 21h avec une heure de pause de 13h à 14h et de 18h à 19h

Mécanisme :

Le consommateur est invité à participer à un jeu au baby foot. À l'issue de l'expérience, il peut tenter sa chance en faisant tourner une roue de la fortune sur tablette afin de gagner un cadeau.

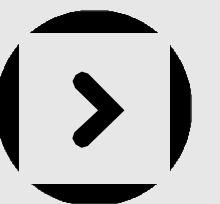
CLEAR





MG sousse

CLEAR



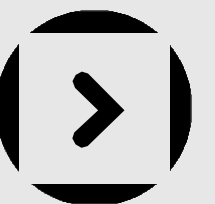


Unilever

MG sousse

CLEAR

GILEN
events



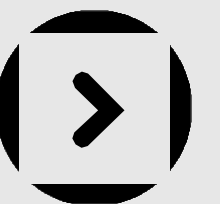


Unilever

MG sousse

CLEAR

GILEM
events



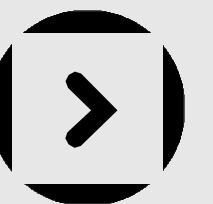


Unilever

MG sousse

CLEAR

GILEN
events





Présentation de l'activation



Date de l'activation : de 29 juin au 05 juillet 2026

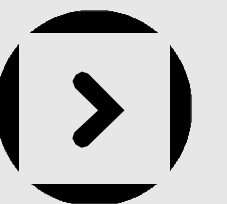
Dispositifs :

- Présence de 1 animatrice (TLJ) et 2 animatrices (VSD) à MG Djerba, portant des tenues aux couleurs et aux logos de la marque « CLEAR », afin d'assurer la visibilité et la représentation des marques sur le terrain.
- Mise à disposition un jeu baby foot portant les visibilité de la marque, est installé dans MG
- Horaire de l'activation : de 09h à 21h avec une heure de pause de 13h à 14h et de 18h à 19h

Mécanisme :

Le consommateur est invité à participer à un jeu au baby foot. À l'issue de l'expérience, il peut tenter sa chance en faisant tourner une roue de la fortune sur tablette afin de gagner un cadeau.

CLEAR



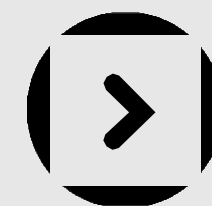


Unilever

MG sousse

CLEAR

GILEN
events





Unilever

MG Djerba

CLEAR



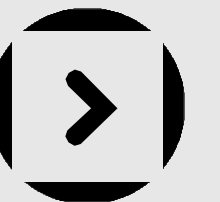


Unilever

MG Djerba

CLEAR

GILEN
events



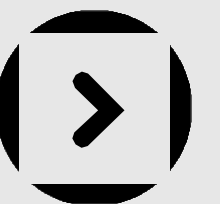


Unilever

MG Djerba

CLEAR

GILEN
events



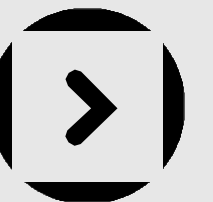


Unilever

MG Djerba

CLEAR

GILEN
events



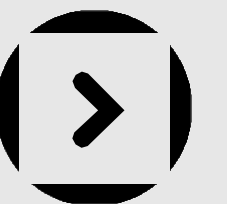


LOGISTIQUE



- La communication de cette opération a été assurée à travers plusieurs leviers, notamment la mise en avant des différents produits **UNILEVER** via les TG, constituant un facteur clé de succès de l'activation. Le mécanisme du jeu a également été présenté lors de chaque MG, tandis que la présence et l'implication de notre animatrice sur le site ont contribué à renforcer la visibilité de l'opération et à favoriser l'engagement des consommateurs.
- Nôtres Animatrices ont attirée les consommateurs en indiquant la diversification des produits à promouvoir tout en ayant un sourire permanent .
- Quant aux moyens humains, nous avons mobilisé une équipe d'animation : deux animatrices de 09h jusqu'à 15h et de 15h à 21h avec une pause d'une heure, chaque animatrice accompagnée d'un superviseur motorisé permanent pour garantir le bon déroulement de l'action.

CLEAR



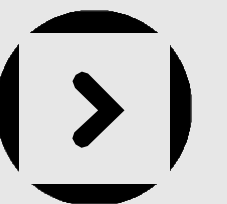


Suite à notre présence durant cette action, nous avons pu recueillir les informations suivantes :

RETOMBEES TERRAIN

- Les consommateurs, en particulier les hommes, ont exprimé une perception très positive du shampoing **Clear**, mettant principalement en avant son efficacité dans la lutte contre les pellicules. Ils ont également souligné la forte notoriété de la marque ainsi que sa position bien établie sur le marché tunisien, ce qui renforce leur confiance et leur intention d'achat.
- Au sein de la gamme, la référence « **Clear Deep Clean** » s'est distinguée comme le produit le plus vendu. Cette performance s'explique principalement par sa promesse de nettoyage en profondeur du cuir chevelu, un bénéfice particulièrement apprécié par les consommateurs.

CLEAR



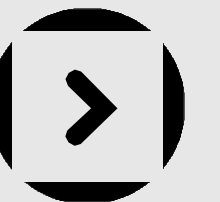


Suite à notre présence durant cette action, nous avons pu recueillir les informations suivantes :

RETOMBEES TERRAIN

- Certains consommateurs estiment que les produits **Clear** restent relativement onéreux, y compris pendant les périodes promotionnelles, ce qui peut constituer un frein à l'achat pour une partie de la clientèle.
- Plusieurs consommateurs souhaitent davantage d'animations et d'actions de mise en avant pour la gamme **Clear**, afin d'améliorer sa visibilité et son attractivité en point de vente.
- Certains consommateurs ont indiqué observer une réapparition des pellicules après l'arrêt de l'utilisation du shampoing **Clear**,

CLEAR



CLEAR

**Nous vous remercions pour votre
confiance**

Ahlem Ben Ghanem

Gérante

Mobile: +216 20 365 351

www.gilem-events.com

Adresse mail: contact@gilemevents.com

