



Rapport SIGNAL WN hyper CRF la marsa & sousse

du 22 juillet au 09 aout 2026



Présentation de l'activation

Date de l'activation : de 22 juillet au 09 août 2026 (TLJ)

Dispositifs :

- Présence d'une animatrices (TLJ) à hyper CRF la marsa et mall of sousse, portant des tenues : chemises blanches et jupes bleues,
- Un display aux couleurs de **SIGNAL WN**, assurant une forte visibilité de la marque, est installé dans l'allée pénétrante
- Horaire de l'activation : de 09h à 21h avec une heure de pause de 14h à 15h

Mécanisme :

Les consommateurs sont invités à participer à une animation ludique sur tablette, basée sur le concept de la « **Roue de la Fortune** ». À l'issue du jeu, ils peuvent tenter leur chance en faisant tourner une roue virtuelle afin de gagner un cadeau.



Présentation de l'activation

La participation enregistrée s'établit en moyenne entre 50 et 70 personnes par jour ayant participé au jeu, tandis que 40 à 60 personnes supplémentaires ont été exposées à l'animation sans y participer directement. Ce niveau de fréquentation traduit un intérêt encourageant des consommateurs pour l'activation et témoigne de la bonne visibilité du dispositif au sein des hypermarchés Carrefour La Marsa et Sousse.

Sur l'ensemble de la période de l'action, l'animation a permis de toucher entre 3400 et 4900 consommateurs à hyper CRF la marsa & mall of sousse, témoignant ainsi d'une bonne portée de l'activation auprès du public ciblé.



Hyper CRF la marsa



Hyper CRF la marsa



Hyper CRF la marsa



Hyper CRF la marsa



Hyper CRF la marsa



CRF mall of sousse



CRF mall of sousse



CRF mall of sousse



Logistiques

- La communication autour de l'activation a été assurée à travers les **desks SIGNAL WN**, permettant de mettre en avant les différentes références de la gamme **SIGNAL** et d'accroître leur visibilité auprès des consommateurs.
- La présence régulière et dynamique de nos animatrices sur le site a également constitué un facteur clé dans la réussite de l'opération. Leur proximité avec les consommateurs a permis de favoriser les échanges, de présenter les différents produits et de renforcer leur visibilité tout au long de l'animation.



Retombées Terrain



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

- De nombreux consommateurs apprécient l'expérience d'utilisation du dentifrice SIGNAL WN, notamment sa texture, sa mousse et la sensation de dents propres et lisses ressentie après le brossage. Ces éléments contribuent positivement à leur perception de l'efficacité et de la qualité du produit.
- SIGNAL White Now Instant Whitening se positionne comme la référence la plus vendue de la gamme. Cette performance commerciale s'explique notamment par son prix promotionnel, qui renforce l'attractivité du produit auprès des consommateurs et favorise son achat.





Retombées Terrain



Points à améliorer :

- Certains consommateurs estiment que l'effet blanchissant procuré par SIGNAL White Now est principalement instantané et ne se maintient pas suffisamment dans le temps. Cette perception met en évidence une attente plus forte en matière de durabilité des résultats et de maintien de l'effet blanchissant après utilisation.
- Plusieurs consommateurs considèrent que les prix des différentes références de la gamme SIGNAL White Now restent relativement élevés, y compris pendant les périodes promotionnelles. Cette perception peut constituer un frein à l'achat et limiter l'accessibilité de la gamme auprès de certains consommateurs.





Nous vous remercions pour votre confiance

Ahlem Ben Ghanem

Gérante

Mobile: +216 20 365 351

www.gilem-events.com

Adresse mail: contact@gilemevents.com

