

# Biking Highlights avec m-way

m-way a été créé en 2010 et est devenu en peu de temps le leader du marché de la vente de deux-roues électriques. Les solutions personnalisées et les plateformes intelligentes proposées permettent simultanément de contribuer à l'utilisation de voitures électriques, à l'exploitation d'infrastructures de chargement appropriées et au recours à l'auto-partaget.

m-way dispose de plusieurs filiales dans toute la Suisse où les clients peuvent non seulement bénéficier d'un accompagnement compétent mais aussi profiter de travaux de maintenance et de réparation de deux-roues électriques réalisés au sein des propres ateliers de maintenance.

## Le défi

Afin de faire la promotion de sa gamme de produits et d'atteindre les groupes cibles des filiales dans toute la Suisse, m-way a réservé une brochure de produit comme encart dans le magazine Migros. m-way a ensuite cherché une possibilité d'atteindre également les clients cibles n'étant pas abonnés au magazine Migros. Le défi résidait dans le fait que des distributions en double de la brochure de produit devaient être évitées.

## La mise en œuvre

Afin de répondre au besoin de m-way, le conseiller en marketing direct de la Poste pour m-way a proposé un mailing combiné. Pour cette distribution combinée, la Poste a pour tâche de ne desservir que les ménages étant intéressés par la publicité tout en ne recevant pas encore de magazine Migros. Comment y parvenir? Les facteurs distribuent le magazine Migros adressé dans les boîtes aux lettres où ce dernier n'est normalement pas distribué et insèrent la brochure produits m-way dans les boîtes aux lettres sur lesquelles aucun autocollant «Non merci» ne figure. m-way, filiale de Migros, a obtenu l'accord de cette dernière de charger la Poste de cette comparaison.



## L'avantage pour m-way

Grâce au mailing combiné de la Poste, m-way a pu éviter des distributions en double. Cette distribution durable réduit les frais dans la production et dans le port, ce qui libère à m-way des ressources qu'elle peut affecter à d'autres domaines. Le retour de l'action était satisfaisant. Sur les 100 000 brochures de produit de m-way distribuées avec la distribution combinée de la Poste, plus de 600 personnes ont participé au concours figurant dans la brochure, ce qui correspond à un taux de retour de 0,6%. m-way a pu réaliser le même taux de retour avec la brochure de produit jointe au magazine Migros.

En qualité de leader suisse du marché de la vente de deux-roues électriques, m-way influence durablement le comportement de la société en termes de mobilité. La gamme soigneusement sélectionnée de vélos, de trottinettes, de scooters et de motos électriques ainsi que des accessoires appropriés et des solutions d'infrastructure conviviales forment une offre globale convaincante. Les espaces de vente attractifs de m-way garantissent une distribution sur tout le territoire et donc la proximité avec les clientes et les clients qui souhaitent profiter d'alternatives de mobilité plus durables.

Poste CH SA  
PostMail  
Solutions clients  
personnalisées  
Wankdorfallee 4  
3030 Berne

[www.poste.ch/solutions-clients-personnalisées](http://www.poste.ch/solutions-clients-personnalisées)  
Téléphone 0848 888 888  
[serviceclientele@poste.ch](mailto:serviceclientele@poste.ch)

**LA POSTE**   
Dynamique jaune.