



Identifiez-vous :

- [Mot de passe oublié ?](#)
- [S'abonner](#)



- [Accueil](#)
- [la distribution](#)
- [le carnet](#)
- [les marchés](#)
- [les prestataires](#)
- [Saveurs 2010](#)

: [Accueil](#) > [articles](#), [l'informatique](#), [les prestataires](#)  
Publié le : 21 janvier 2010 par La rédaction  
Rubrique : [articles](#), [l'informatique](#), [les prestataires](#)  
Mots-clés : [daregal](#), [prestataire informatique](#), [the crm mobile corp](#)

## [Un programme relationnel digital signé The CRM Mobile Corp. pour -18° \[ \]](#)

A l'occasion du lancement de -18° [ ], Darégal déploie avec The CRM Mobile Corp. son premier programme relationnel digital...

A l'occasion du lancement de -18° [ ], sa gamme de compléments alimentaires surgelés (voir l'article du 06/01 : « [-18° \[ \] : le bien-être en glaçon de Darégal chez Picard](#) »), Darégal déploie avec The CRM Mobile Corp. son premier programme relationnel digital, avec le double objectif de faire découvrir et tester la gamme, puis d'en soutenir les ventes.

Après des films teasers, le site vitrine [www.moinsdixhuit.com](http://www.moinsdixhuit.com) présente, depuis la révélation des produits le 10 janvier, toutes les explications sur l'entreprise et les produits. Une campagne publicitaire en ligne, avec des mots-clés et des bannières renvoie vers le site.

Une application communautaire Facebook, un quizz online autour des plantes (permettant d'enrichir la base de la communauté) et un documercial diffusé sur le web devraient bientôt suivre.

« Darégal signe avec cette campagne un virage marketing à 180°. Au-delà de la promotion de notre gamme innovante de compléments alimentaires surgelés -18° [ ], nous avons désormais l'ambition de promouvoir en ligne l'ensemble de nos produits, de développer la notoriété de notre marque et d'établir des relations régulières avec les consommateurs. » explique sa directrice marketing Cécile Gillot.

