

COMMUNIQUE DE PRESSE

Avec la tour EQHO de la Défense, Icade rénove les pratiques de commercialisation de l'immobilier d'entreprise

Brainsonic met en place un dispositif de communication transmédia afin de soutenir dans la durée la commercialisation de la tour.

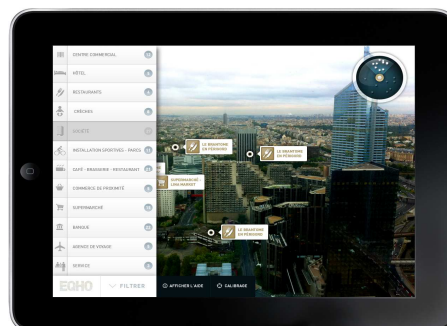
Paris, le 09 janvier 2012 - Engagée dès la réponse à l'appel d'offre lancé par Icade, la réflexion de Brainsonic en partenariat avec Jones Lang LaSalle vise à mettre en place un dispositif de communication visuel, interactif, multi-support et évolutif afin d'aider les clients potentiels de la tour EQHO à se projeter dans les lieux.

Un partenariat unique...

« Notre démarche de conseil en immobilier d'entreprise vise à proposer une gamme de services toujours plus performants dans l'accompagnement durable de nos clients. Pour ce projet de référence, nous avons trouvé chez Brainsonic une expérience unique dans les nouveaux moyens de communication. » explique Tanguy Quero, directeur marketing chez Jones Lang LaSalle.

Brainsonic a mis en place le dispositif suivant grâce à son expertise dans les solutions digitales intégrant la vidéo, les réseaux sociaux et les nouveaux écrans :

- un site Internet reflétant le caractère moderne du projet afin de consolider et valoriser sur de multiples supports l'ensemble des contenus produits,
- un film promotionnel utilisant de nouveaux codes sensoriels,
- une ligne éditoriale composée de reportages vidéo (interviews des personnes clé impliquées, images aériennes avec un octocoptère, etc),
- une application mobile (pour iPad) en réalité augmentée présentant les entreprises voisines et les services de proximité lors de la visite du prospect dans la tour.



« La ligne éditoriale a également respecté les piliers du projet, à savoir le développement durable, les services et le space planning. » précise Jérôme Klein, directeur Asset Management et Commercialisation chez Icade Foncière Tertiaire.

...mobilisant des moyens innovants

« Nous avons mobilisé les moyens techniques les plus avancés afin d'accompagner Icade dans une démarche qui fera date. Le dispositif transmédia mis en place transforme en profondeur la communication dans l'écosystème de l'immobilier d'entreprise. » explique Guillaume Mikowski, Directeur associé chez Brainsonic.

Dans le cadre d'un accompagnement sur 2 ans, Brainsonic proposera d'autres outils pour Jones Lang LaSalle et Icade aux rangs desquels figure un événement Internet (Live) pour le lancement de la commercialisation de l'immeuble.

Le site Web de référence : <http://www.icafe-eqho.com/>

A PROPOS DE BRAINSONIC :

Brainsonic délivre aux entreprises des solutions digitales intégrant la vidéo, les réseaux sociaux et les nouveaux écrans, pour le marketing et la communication. En combinant étroitement compétences éditoriales, créatives et techniques, via des prestations de service et des plateformes logicielles, Brainsonic a su séduire et fidéliser plus de 200 grands groupes comme Adobe, AXA, Bouygues, Fédération Française de Judo, Generali, Les Echos, Microsoft, Nestlé, Radio France, Société Générale, Sodexo, TF1, Universal Music. Brainsonic est certifié « Facebook Preferred Developer Consultant » qui distingue les partenaires mondiaux les plus impliqués et les plus à même de mettre en place des dispositifs Facebook.

Bruno de Combiens – b2c@brainsonic.com - Tel +33 1 70 23 28 69

Guillaume Mikowski – gm@brainsonic.com – Tel + 33 6 16 39 50 34