

# Avec la réouverture des commerces, Kwalead, le réseau social de partage de bons plans, aide les commerçants à partager leurs offres avec les particuliers.

Le social shopping est aujourd'hui en pleine expansion et + de 94 % des professionnels du marketing considèrent le marketing d'influence efficace. Les marques surfent sur la tendance en utilisant de plus en plus les réseaux sociaux pour toucher un public ciblé et les influenceurs se servent de leur audience pour faire du placement de produits.

Face à la crise de la COVID, [KWALEAD](#) soutient les commerçants qui peuvent poster leurs offres et bons plans gratuitement et profiter d'une communauté de plus de 300.000 kwaleaders.



## Un réseau social solidaire et 100 % français

Le réseau social français [Kwalead](#) offre une alternative intéressante pour les particuliers et les entreprises : il rémunère tous ses membres en contrepartie de leurs partages et permet aux petits commerçants de gagner en visibilité sur internet.

[Kwalead](#) est un réseau social sur lequel les commerçants peuvent mettre en ligne leurs bons plans gratuitement. Les particuliers, quant à eux, utilisent Kwalead pour trouver des bons plans, et non pour partager leur vie.



Sur Kwalead, les utilisateurs voient des offres sélectionnées en fonction de leur profil, de leur genre, et de leurs centres d'intérêt. Le contenu est donc véritablement pertinent. L'originalité de Kwalead repose sur le fait que la moitié des revenus publicitaires générés par l'utilisation des données personnelles est reversée à la communauté.

À chaque fois qu'une offre est partagée, le kwaleader est rémunéré par rémunéré en cash disponible dans une cagnotte. Tous les kwaleaders deviennent donc ainsi des influenceurs et les annonceurs ont la garantie de

toucher les bonnes cibles.

Kwalead, qui a été qualifié de « futur Instagram français » par [Le Journal du CM](#), compte aujourd'hui plus de 300 000 inscrits.

## Des fonctionnalités qui augmentent la viralité des offres

[Les Kwaleaders](#) partagent les offres sur leur « showcase » Kwalead ainsi que sur ceux de leurs amis, mais aussi sur les autres réseaux sociaux. Le « reach », c'est-à-dire le nombre de comptes qui peuvent visualiser un post ou une story, n'est pas bridé, contrairement à Instagram. De plus, Kwalead n'est pas bloqué par les adblockers ni impacté par la suppression des cookies de tracking : le réseau social permet ainsi aux commerçants de toucher 100 % de leur audience.

Kwalead invite tous les commerçants à s'inscrire gratuitement.

## Des recherches simples et ciblées

Les utilisateurs peuvent facilement trouver les produits qu'ils recherchent grâce au système d'hashtags de Kwalead. Les offres sont classées par catégories : *Alimentation, Animalerie, Assurances, Auto & Moto, Banques, Beauté & Santé, Bijoux, Bricolage & Jardin, Chaussures, Forfaits mobiles et internet, Gaming & jeux, Hôtels, Informatique, high-tech, Jeux concours, Maison & Ameublement, Mode & Accessoires, Musique, Restaurants, Sport & Loisirs, Vacances & Voyages.*

## Les avantages pour les commerçants : simplicité, gratuité et visibilité

Kwalead s'adresse à tous les commerçants de toutes tailles qui proposent des produits aux particuliers et qui souhaitent augmenter leur chiffre d'affaires. Ceux-ci profitent d'une publicité 100 % gratuite, et d'une visibilité dans une communauté de plus de 300 000 clients.

Le réseau social est d'une grande simplicité d'utilisation : les commerçants n'ont pas besoin d'avoir un site internet ni de télécharger une application pour mettre en ligne des stories.

Tous les comptes professionnels peuvent créer des stories gratuitement pour proposer leurs bons plans, offres et codes promotionnels. Les stories, au format image et vidéo, sont visibles pendant 24 heures. Il est possible de les programmer sur 14 jours, ce qui est pratique pour gérer les soldes et les opérations spéciales.

## Plébiscité par les commerçants :



On peut également y ajouter des liens sans minimum de Kwaleaders, contrairement à Instagram qui impose un minimum de 10 000 abonnés.

Ces liens peuvent diriger les kwaleaders vers un site internet, page Facebook, Instagram..., Redirigez les clients sur un point de vente, ou bien recevoir des appels entrants pour les prises de commandes.

Le marché du marketing d'influence devrait s'élever dans le Monde à 20 milliards de dollars en 2020 vs 6,5 milliards en 2019.

## À propos de Kwalead

Kwalead a été fondé par Maurice Ayed et Maxime Régniez. Maurice Ayed, le CEO de Kwalead, est multi-entrepreneur et expert du marketing digital et de la génération de lead et de trafic sur internet. Maxime Régniez a fait des études d'ingénieur à Epitech, en charge du développement du site, il est CTO de Kwalead.

Maurice Ayed a eu l'idée du concept Kwalead après avoir constaté que les commerçants ont souvent du mal à se digitaliser, alors que les particuliers sont de fervents utilisateurs des nouvelles technologies. Pour les réunir, il a imaginé une plateforme dédiée aux offres des professionnels qui ont besoin de clients et aux particuliers qui sont à l'affût de bons plans.

Kwalead a aujourd'hui pour ambition de devenir le plus grand réseau social dédié au social shopping et un espace incontournable pour tous les commerçants qui souhaitent augmenter leur chiffre d'affaires.

### **Pour en savoir plus**

Site web : <https://www.kwalead.com/>

Site pro : <https://pro.kwalead.com/>

### **Contact presse**

Maurice AYED

Email : [MAYED@KWALEAD.COM](mailto:MAYED@KWALEAD.COM)

Tél.: 06 63 59 09 33