

Objectifs de la mission

1

Augmenter la **visibilité** et **notoriété** B2C et B2B de Rocambole par une présence régulière dans les médias grand public et spécialisés

2

Positionner Rocambole comme le **"Netflix littéraire"** français

Activation des Relations Media



Définition de la stratégie de communication



Mapping et approche des media cibles



Veille des événements et prévisions rédactionnelles



Veille quotidienne et rebond actualité

Exemples de communications d'opportunité :

26/10/2020

Une nouvelle offre de séries littéraire plébiscitée par la Comité Social et Economique

08/04/2021

Rocambole, le Netflix littéraire français, mise sur sa collection Société pour inciter les jeunes à s'engager !

27/04/2021

Communication suite à la sortie de l'ouvrage du député Mickaël Nogal

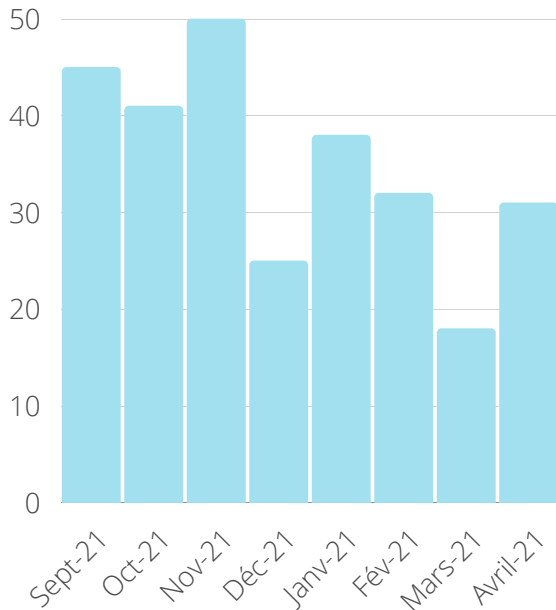
Indicateurs de performance



EAE

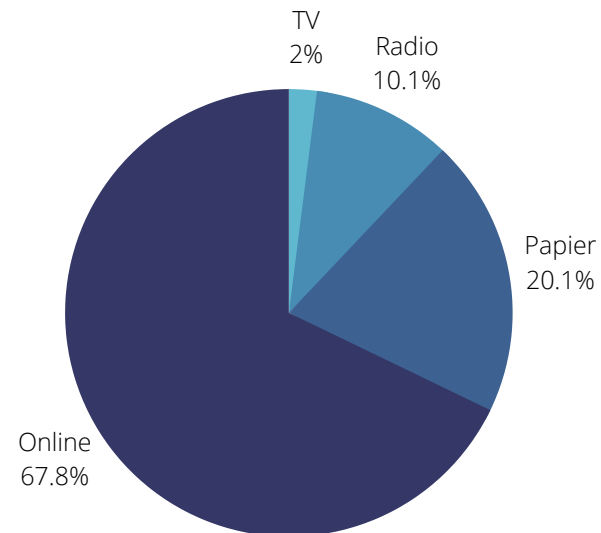
SOMME DE L'EQUIVALENT PUBLICITAIRE

990 000,00€



Retombées par mois

- 287** Retombées au total
- 137** Interviews
- 31** Passages radio
- 10** Campagnes presse
- 6** Passages TV



Retombées par type de média

QUELQUES RETOMBEES

Le Journal
des Entreprises

La Provence

Maddyness

LA
TRIBUNE

L'USINE DIGITALE

france
bleu

RCF
RADIO

Midi Libre

Challenge

Les Echos
START

HUFFPOST

BFM
BUSINESS

17 SEPTEMBRE 2020
205 000 AUDITEURS*



Forbes
.com

VISITES PAR JOUR : 347 308

La Lecture est elle sur le point de connaître sa révolution numérique ?

Le Parisien

LECTEURS 1 388 000**

Rocambole , un «Netflix littéraire» pour inciter à lire autrement

*Audience quotidienne moyenne

** Audience quotidienne

TEMOIGNAGES

" Avant de choisir une agence RP comme beaucoup on a fait le tour de notre réseau pour avoir des recommandations et à part des « surtout pas eux », « pas satisfait j'ai arrêté », personne n'était satisfait de son expérience avec une agence RP. Des agences à ne pas recommander : Oui mais des agences à recommander : Non.

Jusqu'à que l'un de nos Business Angels nous parle d'ESCAL Consulting, coup de cœur réciproque avec l'équipe on se lance pour 4 mois de test.

10 minutes après la réunion de lancement, boom premier call et on a un premier échange avec un journaliste. En 4 mois ESCAL nous a décroché +100 articles avec un ROI extrêmement important par rapport au coût du service, du genre de X20.

Et humainement c'est un plaisir. Je ne pensais pas dire ça un jour mais quel plaisir de bosser avec cette agence RP, et ce n'est que le début, on va bientôt tester leurs équipes internationales.

Devinez quoi ? On a continué après ces 4 mois de test ;) "

François DELPORTE, cofondateur et CEO de Rocambole

« J'ai connu Rocambole grâce à un article des Echos qui m'a fait découvrir cette formidable plateforme de streaming littéraire. Je ne savais pas encore que cet article, comme tant d'autres papiers et émissions de télévision, avait été initié par Escal. Grâce à cet article dans les Echos, je suis devenu associé de Rocambole ! Je me suis alors rendu compte du nombre impressionnant de retombées presse que les équipes d'Escal avaient obtenu pour Rocambole. Leur compréhension de la société, l'accompagnement qu'ils procurent à ses dirigeants nous permettent aujourd'hui d'avoir un super « book » qui sera précieux dans notre levée de fonds qui démarre. »



Serge HAYAT, investisseur Rocambole