

## DEVINETTE : Quelle différence entre le « wait marketing » et les chaussures Weston ?

02-09-2007

- Réponse : ce sont deux inventions françaises.

- De même que, malgré leur consonance anglaise, les Weston sont conçues et fabriquées à Limoges, le « wait marketing » est un concept développé par Diane Derval, enseignante et consultante en marketing à Paris.

- Mais de quoi s'agit-il ?

- Comme son nom le laisse entendre, le « wait marketing » est le marketing qui profite des moments d'attente pour communiquer auprès des consommateurs.

- Attente à la gare ou à l'aéroport bien sûr, dans la queue au cinéma aussi, mais tout autant à la terrasse d'un café lorsque l'addition se fait attendre.

- Il y a là des moments où chacun est disponible à une communication originale : sur les banquettes de la salle d'attente, sur le trottoir du cinéma ou dans la soucoupe du petit noir.

Pour approfondir :

- Le blog de Diane Derval

- Une interview vidéo de Diane Derval par le blog culture-buzz.com.