

Comment toucher sa cible?



- 1. Ux
- 2. Buzz
- 3. SEO
- 4. SEA
- 5. SMO
- 6. Co-création
- 7. E-publicité (display)
- 8. L'e-mailing
- 9. Affiliation
- 10. Growth haking

- Travail en groupe (maximum 6)
- 1h30 pour préparer
- Une présentation de 10min
- A vous de jouer!

Introduction









Votre place à vous?





Pourquoi?

Valeurs

Vision

Mission













Part 3: Définir son besoin







PMF

XP

Pourquoi / Promesse



Votre besoin?

Vos objectifs?

Vers qui?

Comment?

Grâce à qui?

Où?









Définir votre ROI?

Mes besoins



Cognitif

- Faire connaitre
- Quoi : l'entreprise, ses produits, ses services
- Ex : annoncer un évènement, l'ouverture d'une agence...

Affectifs

- Faire aimer
- Quoi: l'entreprise, ses produits, ses services
- Ex : campagne promotion

Conatifs

- Faire agir
- Quoi: acheter, essayer, s'informer, s'inscrire
- Ex: num à appeler, coupon de réduction...

Vos objectifs?

SMART!























Part 4: Se fixer des objectifs



CAMERA

Cadré (spécifique, précis, défini)
Approuvé, consensuel
Mesurable, critère de validation donné
Échéance précise dans le temps, daté
Réaliste, faisable..
.. mais Ambitieux



















Segmentation Pro

Proposition de valeur

Canaux de distribution

Relation client

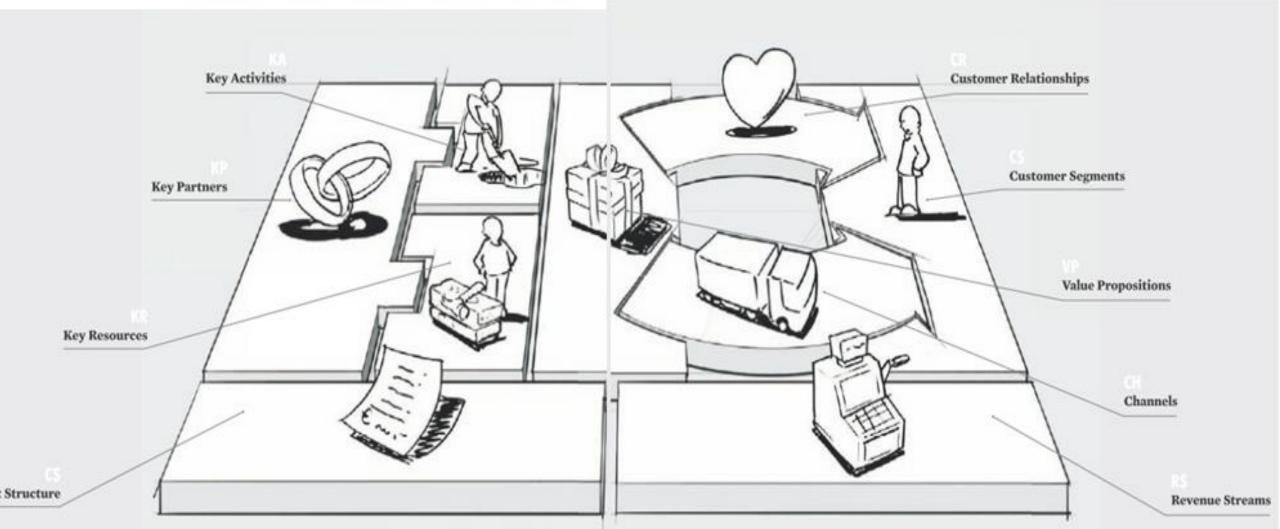
Recettes

Ressources clés

Activités clés

Partenaires clés

Coûts de structure



Objectif, raison majeure



Dualdàna	Solution	Proposition de	Avantage injuste	Segments de
Problème Alternatives existantes	Mesures clés	valeur unique	Canaux	clientèles Early Adopters

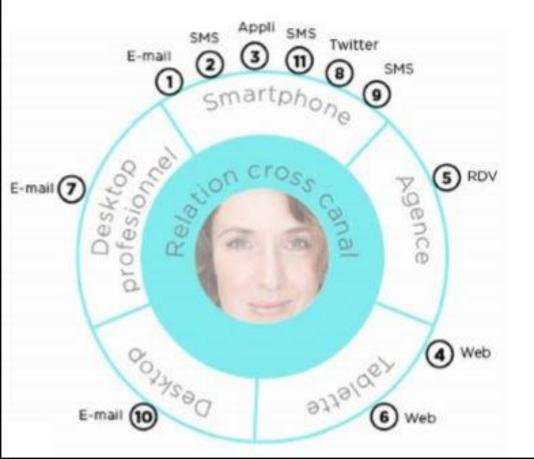
Structures de coûts

Durabilité financière

Bénéfices sociétaux et environnementaux

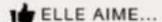


- Associer l'utilisateur final à la conception des services digitaux.
- Cartographier des parcours unifiés cross canaux à l'aide de personas.
- Concevoir dans des cycles itératifs courts, en testant les idées avec des prototypes



Cathy Cadre





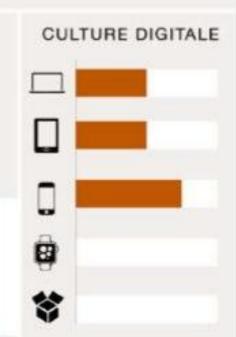
Famille / enfants Mode Sa maison

EST EST ...

Organisée Hyperactive Moderne Généreuse

ELLE DIRAIT...

"J'aime croquer la vie à pleines dents, et lorsque je souhaite quelque chose, j'attends qu'on me porte autant d'attention que j'en porte à autrui."





Votre besoin?

Vos objectifs?

Vers qui?

Comment?

Grâce à qui?

Où?









Définir votre ROI?

Les trois étapes d'une bonne stratégie web



PRESENCE

Etre présent sur internet



VISIBILITE,

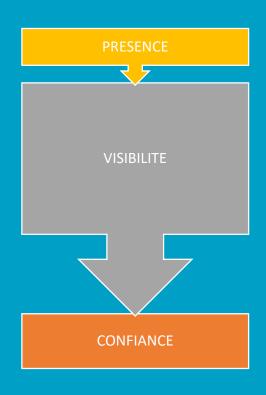
Mettre son site et ou ses pages en avant



Mettre en place une vraie relation avec les internautes

Les 6 leviers du webmarketing





Le référencement naturel (SEO)

Le référencement payant (SEA)

L'e-publicité (display)

L'affiliation

L'e-mailing

Les réseaux sociaux (SMO)

Comment toucher sa cible?



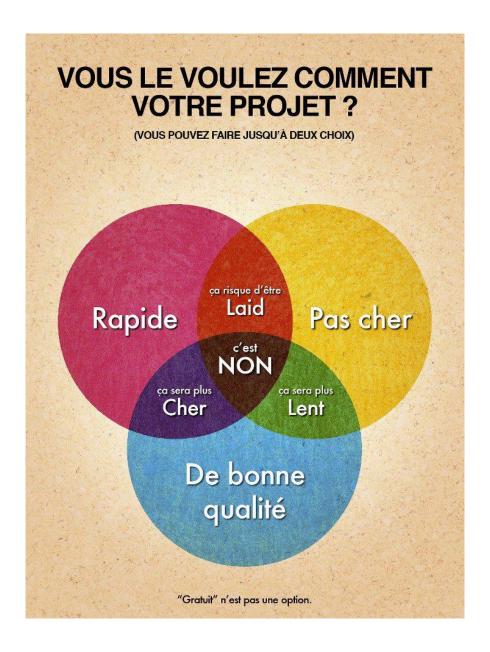
1.Ux

- 2. Buzz
- 3. SEO
- 4. SEA
- 5. SMO
- 6. Co-création
- 7. Contact direct
- 8. E-publicité (display)
- 9. L'e-mailing
- 10. Affiliation
- 11. Growthhaking

1)



USER EXPERIENCE









10 règles d'or des application mobiles



- Etre user centric et apporter une vrai valeur ajoutée
- Penser mobile first
- Adapter les contenus, les produits et la communication
- Proposer de nouvelles expériences innovantes
- Jouer sur les fonctionnalités du mobile
- Simplifier et réduire les barrières d'achat
- Avoir un ux impeccable
- Réduire la vitesse de chargement
- Personnaliser
- Travailler l'omnicanalitée

L'omnicanalité



« L'omnicanalité renvoie aux concepts de multicanal ou de crosscanal, qui signifient que la marque s'adresse à un client par tous les canaux possibles. A ceci près que l'expérience du client est désormais centrale et doit être la plus homogène possible, quel que soit le canal choisi »,

Eric Mestre, directeur au sein du secteur biens de consommation chez Accenture



Canal simple

Multi canal

Cross canal

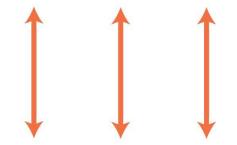
Omni canal



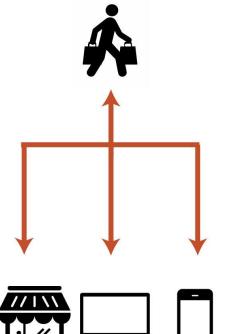


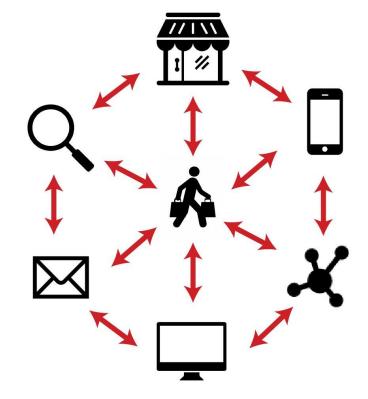














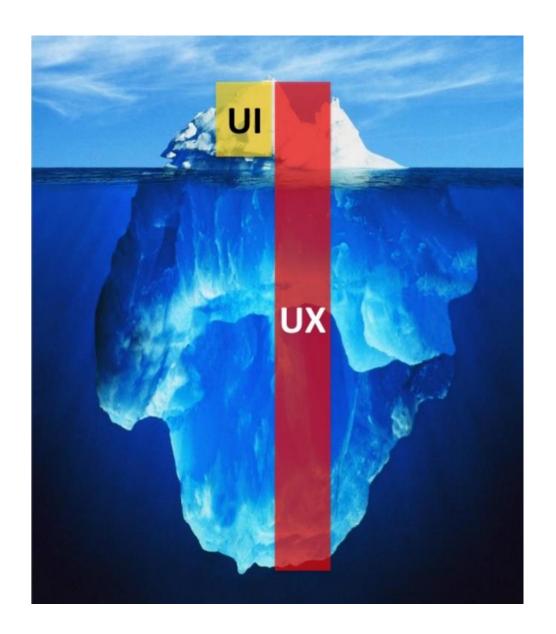
Au travers des forums, réseaux sociaux et espaces d'entraide...





UI Design conception d'interface utilisateur

UX Design conception d'expérience utilisateur.



1.L'apparence du site et son ergonomie (cohérence du design, placement des éléments...)



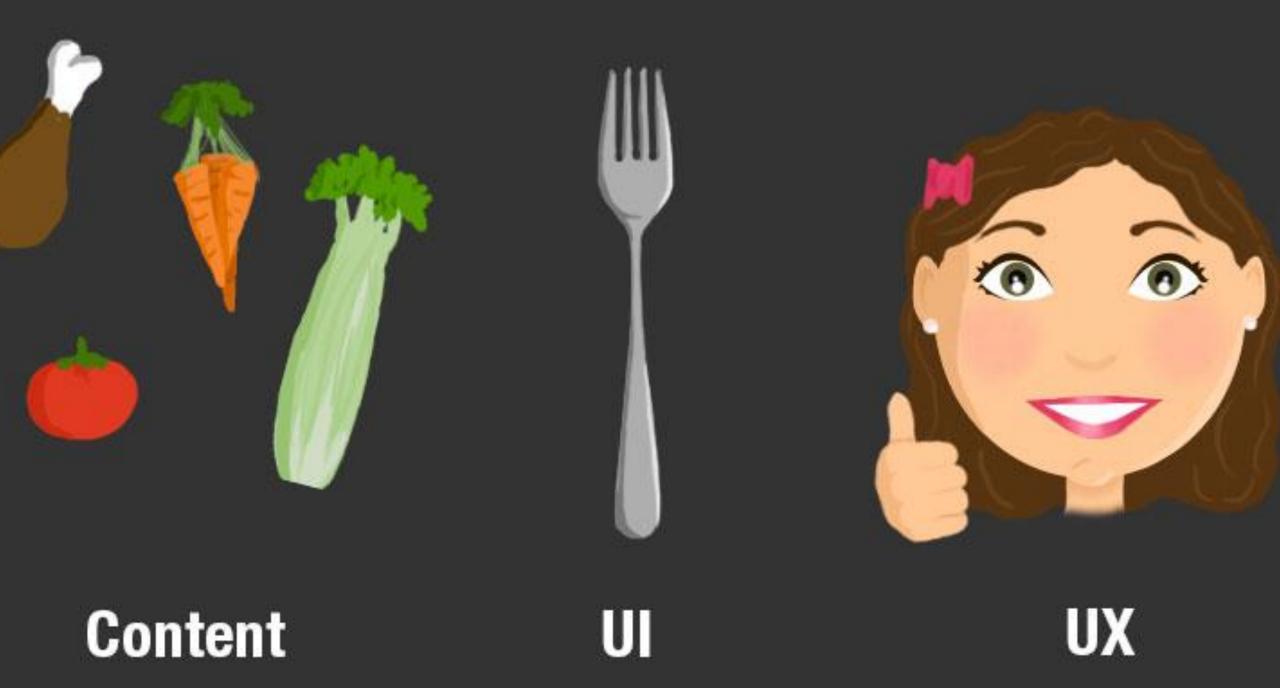
- 2.Sa capacité à rassurer l'utilisateur sur sa crédibilité (pas d'erreurs, identification de l'entreprise, témoignages...)
- 3.L'efficacité du site : on doit trouver intuitivement et facilement les informations recherchées (moteur de recherche interne, catégorisation des contenus...)
- 4.Le référencement, qui doit permettre aux utilisateurs de trouver ou retrouver le site facilement depuis les moteurs de recherche
- 5.La facilité d'utilisation : par exemple, un processus de commande fluide pour une boutique en ligne
- 6.La capacité à s'adapter aux différents terminaux utilisés par les utilisateurs : mobile, tablette, portable, grands écrans...







Interface utilisateur (Produit) Expérience utilisateur (Produit + Utilisation)





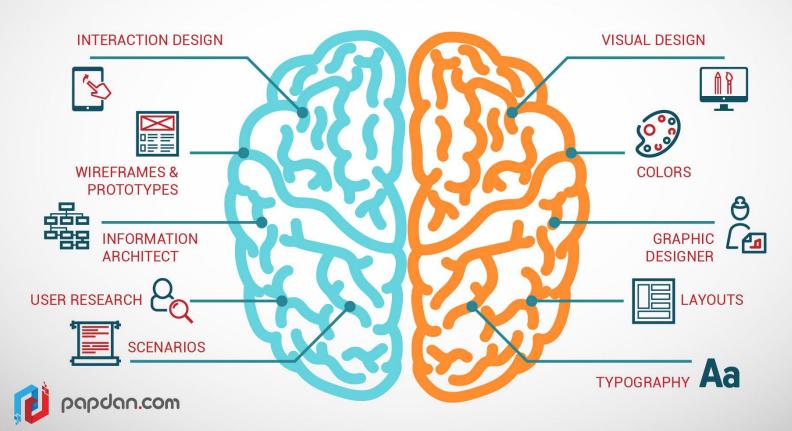
KNOWING THE DIFFERENCE BETWEEN







DESIGN



User Experience

« Le ressenti émotionnel d'un utilisateur face à une interface, un objet ou un service. »

Efforts

Installer
Tester
Comprendre
Utiliser



Service UX

Pourquoi?

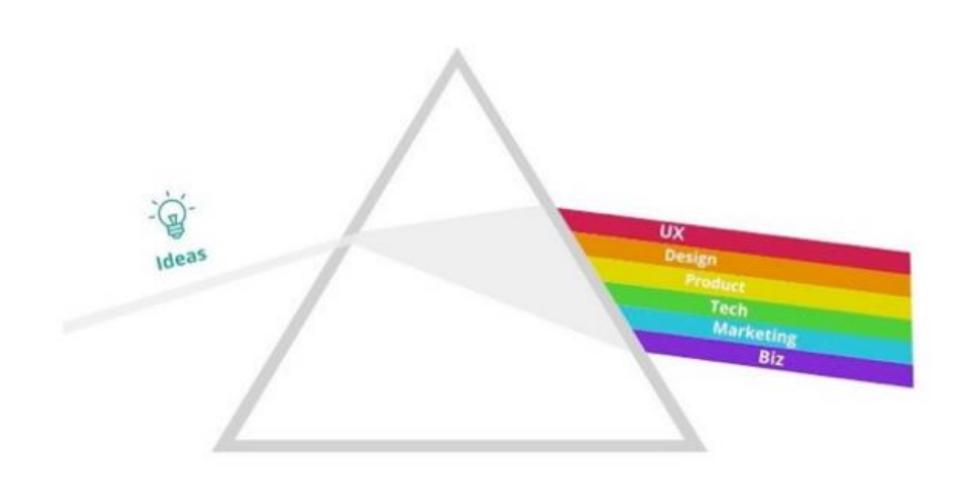


Construire des produits que les gens aiment!

Et qu'ils les utilisent



Prisme des compétences



L'ergonomie

C'est quoi?



Adapter l'outil à l'utilisateur Et non l'inverse

Définition selon **Steve Krug**Faire en sorte que ça marche bien et qu'une personne moyenne sans compétences ou expérience puisse l'utiliser sans être frustrée



Bien

OL

Pas bien?



















- Army Boots Pakistan's Prime Minister
- ▶ Wilt Chamberlain Dies

► Search Products

- ▶ No Decision From JonBenet Grand Jury
- ▶ Nuclear Treaty Vote Still in Question



Ψ

Recherche Google

J'ai de la chance



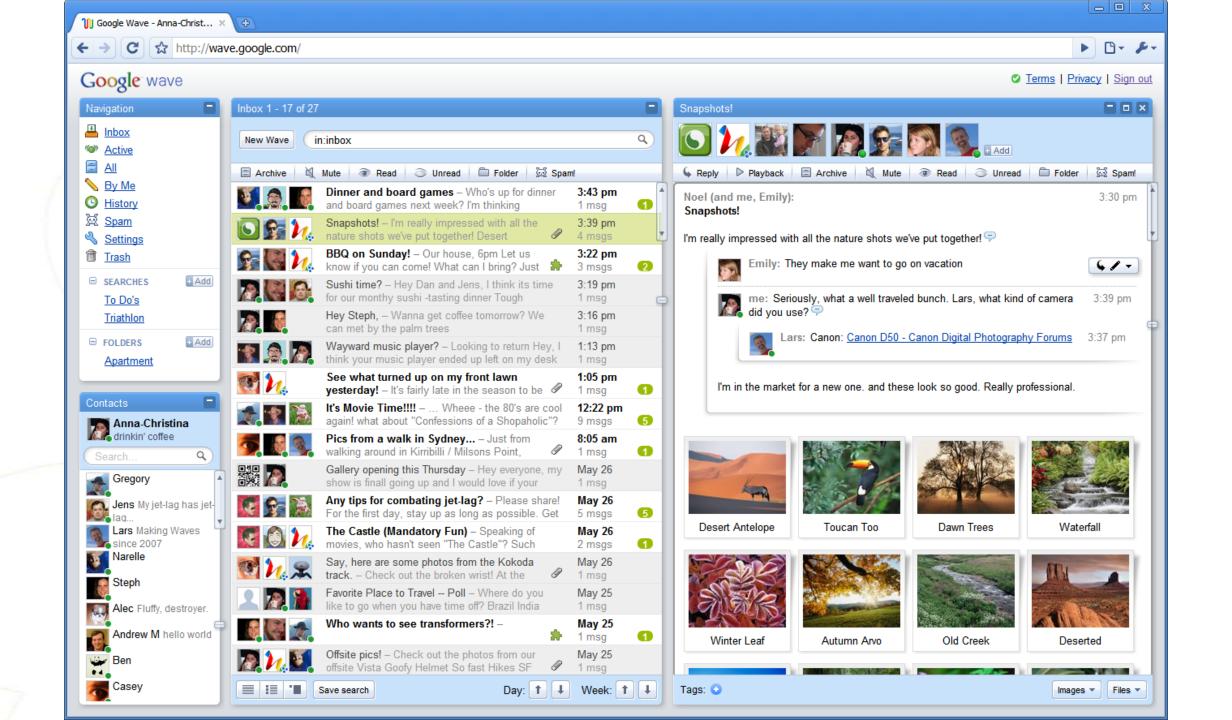
L'ergonomie

Pourquoi?









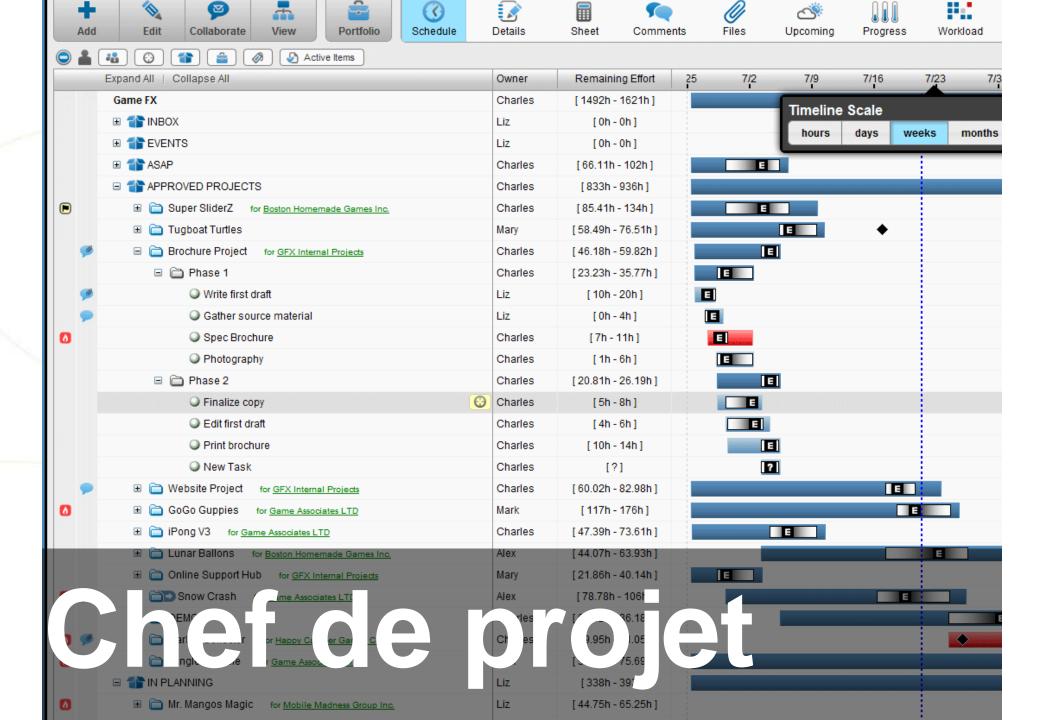


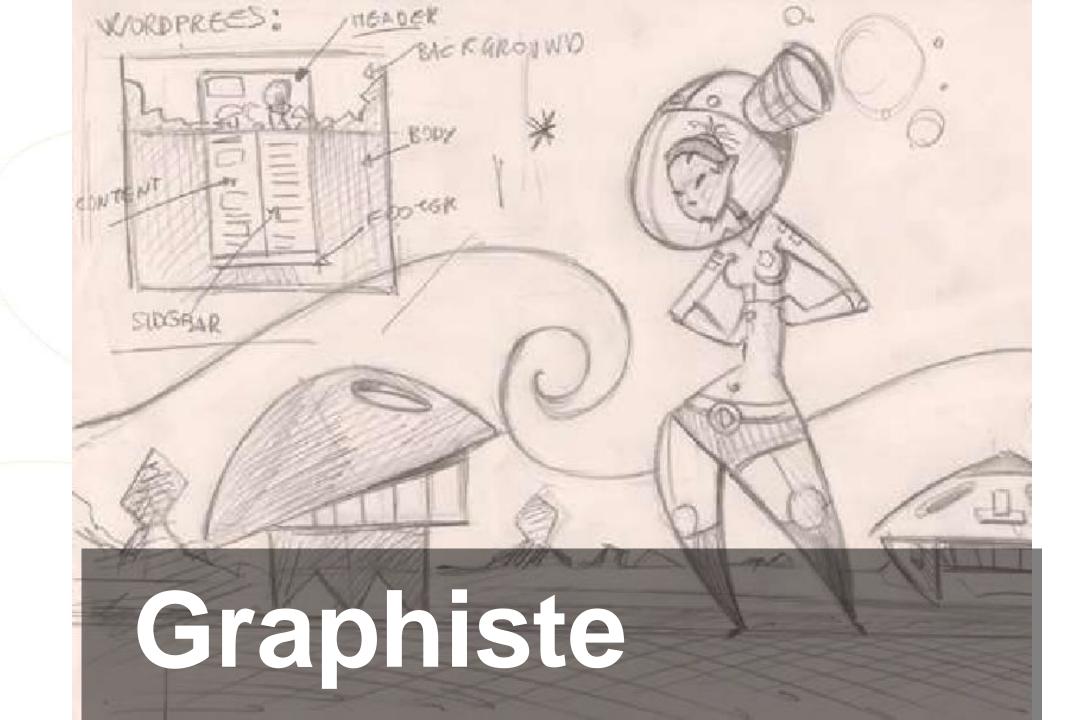
Mais aussi en assurer le succès!

Demandez vous quel navigateur vous utilisez et pourquoi?

L'ergonomie

C'est pour qui?









Mais qui se soucie de l'utilisateur?



Il faut que tout le monde s'en soucie À commencer par vous





Votre besoin?

Vos objectifs?

Vers qui?

Comment?

Grâce à qui?

Où?









Définir votre ROI?

Les trois étapes d'une bonne stratégie web



PRESENCE

Etre présent sur internet



VISIBILITE,

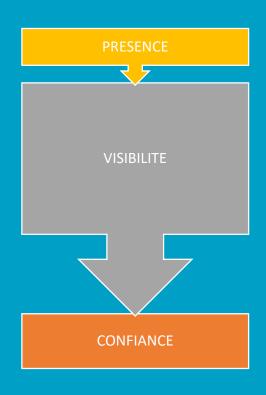
Mettre son site et ou ses pages en avant



Mettre en place une vraie relation avec les internautes

Les 6 leviers du webmarketing





Le référencement naturel (SEO)

Le référencement payant (SEA)

L'e-publicité (display)

L'affiliation

L'e-mailing

Les réseaux sociaux (SMO)

Comment toucher sa cible?



1.Ux

- 2. Buzz
- 3. SEO
- 4. SEA
- 5. SMO
- 6. Co-création
- 7. Contact direct
- 8. E-publicité (display)
- 9. L'e-mailing
- 10. Affiliation
- 11. Growthhaking

1)



USER EXPERIENCE

Les 5 règles de l'ergonome



Une réponse approximative au bon problème vaudra toujours mieux qu'une bonne réponse à un problème approximatif.

John Tukey

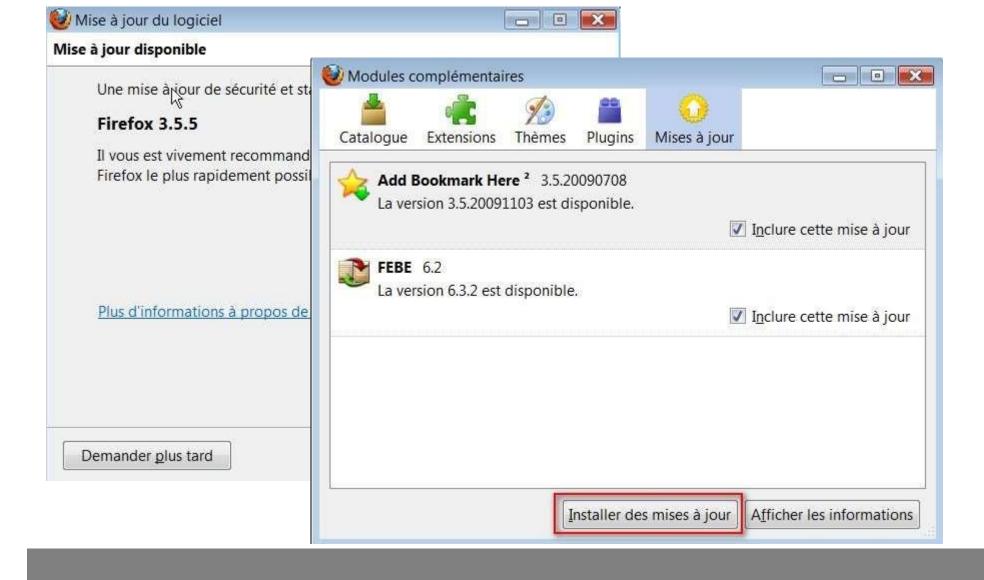
Règle 1



Se concentrer sur le besoin de l'utilisateur





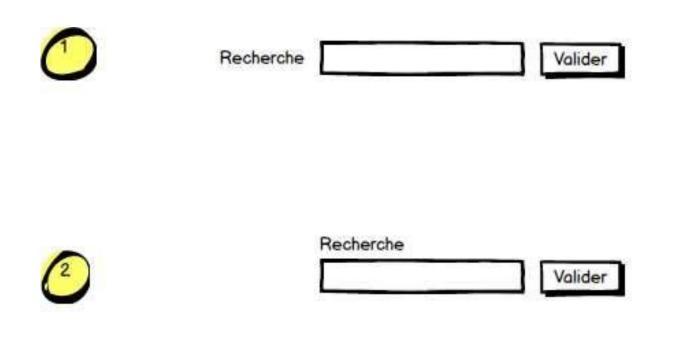


Les mises à jour : Un problème de développeur que l'on impose trop souvent à l'utilisateur



Surtout du bon-sens

1	Valider ☐ en cliquant sur valider j'accepte de rechercher	Q	3
(2)	Recherche : Valider	Saisissez vos mots clés Selectionner une action rechercher Valider le formulaire	4



3

Rechercher



Simplifier, Simplifier, Simplifier



Simplifier, Simplifier





Search the Web:

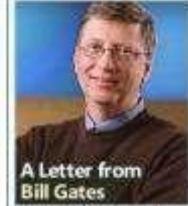
Search

News & Sports MSN Video News: Slate Magazing Sports by FOX Sports Super Bowl Weather

Look it Up City Guides Encarta Maps & Olivections White Papes Yellow Pages.

Living & Finances Careers & Jobs Credit Report Dating & Personals Health & Fitness House & Home Money

Tuesday, Feb 01



Welcome to the new MSN Search & MSN.com

TODAY ON MISN.

- . Who are the furniest people on television today?
- Top 10 Super Bowl moments.
- · Gallery: cool concept cars
- New study: Working out can dese depression

HIGHLIGHTS

- Find a new apartment
- Best places to get hitched
- Handa's new pickup. truck: Ridgeline debuts

HOTMAIL MESSENGER MY MSN SIGN IN



Introducing the more precise. more powerful new MSN Search.

encarta answers

music search

desktop search

Try it now | >

msn Search

Find just what you're after.

Try Tinder P



- .00

See what's new on this page! Tell us what you think of the new MSN.com

· Irags begin final vote tally

MISNEC NEWS

- NASA marks loss of Columbia
- Mainal limit sadis removement



MONEY

10,489,94 +,62,74 DOW!

2,062,41 NASDAO.

Get Quote:



Google | Sign in





Advertising Programs - Business Solutions - About Google - Go to Google Deutschland

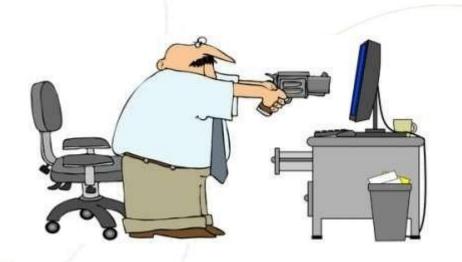
82007 Google

eate Basic page		Create Basic page
Title *		Title *
Body (Edit summary)		Body (Edit summary)
Text format Full HTML • Web page addresses and e-mail a • Lines and paragraphs break autor	ddresses turn into links automatically. natically.	Save Preview
Menu settings Not in menu	☐ Provide a menu link	
Book outline Not in book		
Revision information No revision		
URL path settings No alias		
Comment settings Open		
Authoring information By Test	Before	After
Publishing options Published		



Soyez humain

Interface homme-machine









Se remettre en question



« C'est le propre de l'homme de se tromper seul l'insensé persiste dans son erreur. » Cicéron

Accueil

SkyDrive

Cartes















Bing

Le Nouvel Observateur - Les Tours de France retirés à Armstrong sans vainqueur? Décision attendue









Produire

Apprendre

Tester

Les règles de l'utilisateur

Lelasrègles de l'utilisateur



JE



JENE VEUX

JENE VEUX PAS

JENE VEUX PAS RÉFLÉCHIR

LA règle de l'utilisateur



Je ne veux pas réfléchir

- Tout doit être facile
- Je ne lis que ce qui m'intéresse
- Je clique en me fiant à mon instinct
- Si c'est trop compliqué je ne l'utilise pas

Importance des couleurs



https://www.youtube.com/watch?v=Nxpl7judCwY

LDLC.COM S'ENGAGE SUR LA QUALITÉ DU TRAITEMENT DE SES AVIS CLIENTS!



AVIS EN LIGNE
PROCESSUS DE COLLECTE,
MODÉRATION ET RESTITUTION DES AVIS

EN SAVOIR +

DÉCOUVREZ NOS BOUTIQUES :









voir>

ZOOM SUR: INFORMATIQUE



Pièce

- Disque dur
 Disque SSD
- Processeur
- · Carte graphique
- · Mémoire PC



Périphérique

- Moniteur LCD
- Clef USB
- . Disque dur externe
- Clavier/Souris
- Imprimante



Ordinateurs

- · PC LDLC
- PC HardWare.fr
- · PC de marque
- · Barebone PC
- Serveur NAS



Portables

- · PC Portable
- UltraBook
- · Extension Mémoire
- · Sacs & sacoches
- Tablette

TOP DES VENTES :

Voir to

Voir to







PROFITEZ DES SERVICES LDLC!

Montage de PC, garantie 0 pixel mort... MSI Z87-G45 GAMING

MSI GeForce GTX 770 Twin Frozr

e que vous concevez

En pensant que l'utilisateur lira tout

Intel Core i7-4770K (3.5 GHz)

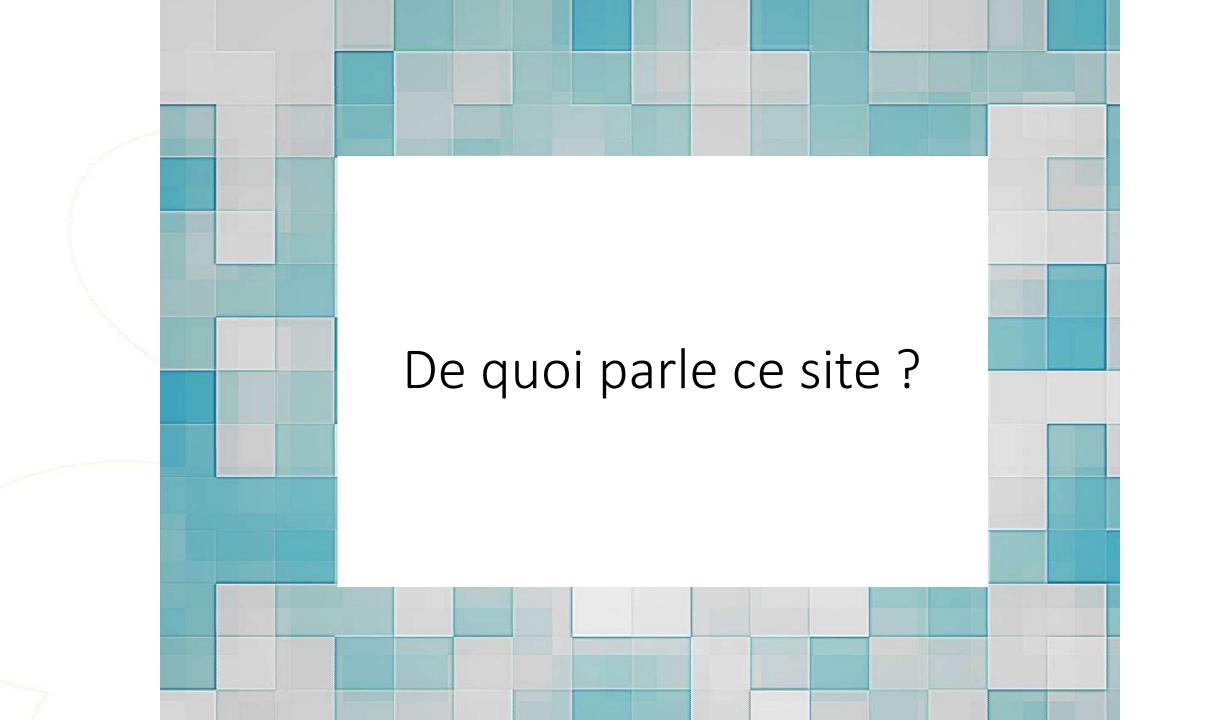
Processeur Quad Core Socket 1150 Cache L3 8 Mo Intel HD

308€95



















Recherche





BEAUTÉ DÉCO MODE LUXE MAMAN MARIAGE SANTÉ CUISINE PEOPLE SOCIETE **AUTO** ART DE VIVRE Recettes Entrées Recettes minceur Recettes facile Forum Viandes Poissons Desserts Recettes express

Journal des Femmes > Cuisiner > Recette Crêpes

→ Crêpes : 335 recettes

Pour la Chandeleur et durant toute l'année, faites sauter les crêpes! Réalisez très facilement votre pâte à crêpes à la maison et garnissez-les de sucre, confiture, compote, zestes citron, beurre, pâte à tartiner... Tous les goûts sont permis. Nappées d'un caramel à l'orange et flambées au Grand Marnier, voici les célèbres crêpes Suzette! Les crêpes peuvent aussi bien être dégustées sucrées que salées. Garnissez-les alors d'oeuf, jambon, fromage, champignons, tomates... Les recettes de crêpes salées, dites "galettes" sont nombreuses. Les crêpes se dégustent traditionnellement à la Chandeleur, le 2 février de chaque année, car leur forme rappelle celle du soleil, annonce l'arrivée prochaine du printemps.

Recettes préférées | Nouvelles recettes Recettes faciles Recettes en video

Crêpes: recettes préférées



Pâte à crêpe Elle est simple à réaliser même pour un débutant en cuisine et prend peu de temps à preparer.

*** 300 avis

Crépes

Une recette très classique qui, grâce à sa quantité d'oeufs, ne nécessite aucun repos de la



Petites crêpes à la banane Pour le goûter, pour le petit déjeuner, ou même en dessert accompagné d'une salade de



f J'aime

Partager

Crêpes Pour réaliser des crêpes dorées, légères et parfumées, ne cherchez olus ! Sulvez notre

★★★☆ 141 avis

MON CARNET DE

PROPOSER UNE RECETTE

RECETTES DE NO



Votre email ici

Cuisiner Week-end



108 576 personnes aiment Journa







★★★★ 147 avis





FÉDÉRATION NATIONALE PÊCHE

Accueil

Qui sommes-nous ?

Comment pêcher ?

Apprendre à pêcher

Nos actions

Evénements

Communication / Presse

Statistiques

Adresses utiles

Nous contacter

OK

SEPACE MEMBRES

Vous avez perdu votre mot de passe ?

Avec la peche, vetvouvez votre nature

Bienvenue sur le site de la FNPF

Fédération Nationale de la Pêche en France et de la protection du milieu aquatique

Vous aimez la nature, les rivières, les lacs, les poissons ? Vous voulez en savoir plus sur la pêche de loisir en eau douce ? La Fédération Nationale de la Pêche est heureuse de vous accueillir!



Avant tout, pour pêcher il faut détenir une carte de pêche, <u>pour en savoir plus</u> cliquez ici



Informations départementales...



Après plus de 10 ans sans modification notable de la réglementation, la FNPF a estimé que le temps était venu de s'engager sur la voie d'une évolution réglementaire. **®** RECHERCHE

0

O ACTUALITÉS



PêcheMag 12



La politique de l'eau évaluée

La continuité écologique menacée !

® NEWSLETTER

Pour vous inscrire à la newsletter, saisissez votre adresse email :

OK

consultez la dernière newsletter

DU 2 AU 30 SEPTEMBRE 2013

GRANDE CONSULTATION DES PÊCHEURS POUR UNE ÉVOLUTION DE



State of the last

the same of the same of

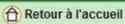
- the same of the same
- Annual Control of the Control of the

- THE R. LEWIS CO., LANSING, MICH.

- CONTRACTOR AND ADDRESS.
- Control of the Contro
- March Address and
- ----
- ___
- ---
- Service of the color and release
- ---
- Section Section Section 1
- the contrast of the contrast of the contrast
- Secretary and the second second
- THE RESERVE AND ADDRESS.
- Married Street, Street, or other December 2015
- Contract (S)
- the same and the same of
- the residence of the second second second second
- -
- No. of Spinish Property and







Q Rechercher des produits

AUTRES CATEGORIES

- > Camping rando... petit matériel
- > Canne et bâton de marche
- > Couchage
- > Mobilier de camping, jardin,...
- > Tentes et accessoires

Accueil > TERRE > Camping et randonnée > Sac à dos

Sac à dos

- > COIN DES AFFAIRES
- > Accessoire de sac à dos
- > Chariots, portage à roues
- Claie de portage
- Sac à dos alpinisme
- > Sac à dos enfant
- > Sacs à dos et sacoches pour ordinateurs
- > Sac à dos rando
- Sacs à dos Grande Randonnée
- Sac à dos spécial grandes tailles "Dos long"
- > Sacs à dos sports actifs marche rapide
- > Sacs à dos vélo-VTT
- > Sacs à dos ville
- > Sacs à dos "water resistant"
- > Sac à dos et accessoires trail running-course à pied
- > Sac à dos/sacoche
- Sacs et sacoches Pro/Intervention







Chez Biemans Promotions Chèques-cadeaux Vendre Aide

Soldes 7 De -10% à

Rechercher

Sacs à dos et Ac... ▼

Go

Bonjour Biemans Votre compte

Adhérez à Premium ▼

Bagages Valises

Sacs de voyage

Sacs à dos Sacs bandoulière Sacs à main

Scolaire

Portefeuilles Accessoires de voyage

Marques

Promotions

Guide d'achat

Sacs à dos

SACS À DOS

Pour l'école, les loisirs, la randonnée ou le vélo, découvrez notre vaste sélection de sacs à dos des plus grandes marques co Dakine, Eastpak ou Vaude.

Boutique

Bagages

Sacs à dos et Accessoires sacs à dos

Accessoires sacs à dos (571)

Sacs de trekking (712)

Sacs à dos de piquenique (36)

Sacs à dos de randonnée (1 307)

Sacs à dos enfant (605)

Sacs à dos loisir (2 053)

Sacs à dos pour appareil photo (4)

Sacs à dos pour ordinateur portable (631)

Sacs à dos vélos (269)

Sacs à dos à langer (24)

Sacs à dos ski (41)

Sacs à dos snowboard (90)

Option d'expédition (Qu'est-ce?)

Livraison gratuite





SACS À DOS LOISIR



SACS À DOS DE TREKKING



SACS À DOS PETITE RANDONNÉE



SACS À DOS V

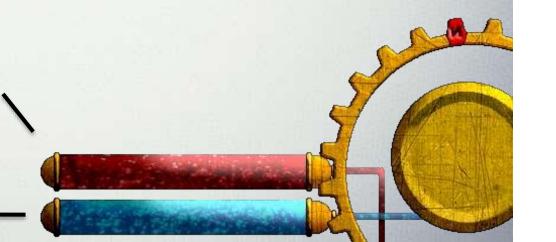


la tête de l'utilisateur ?

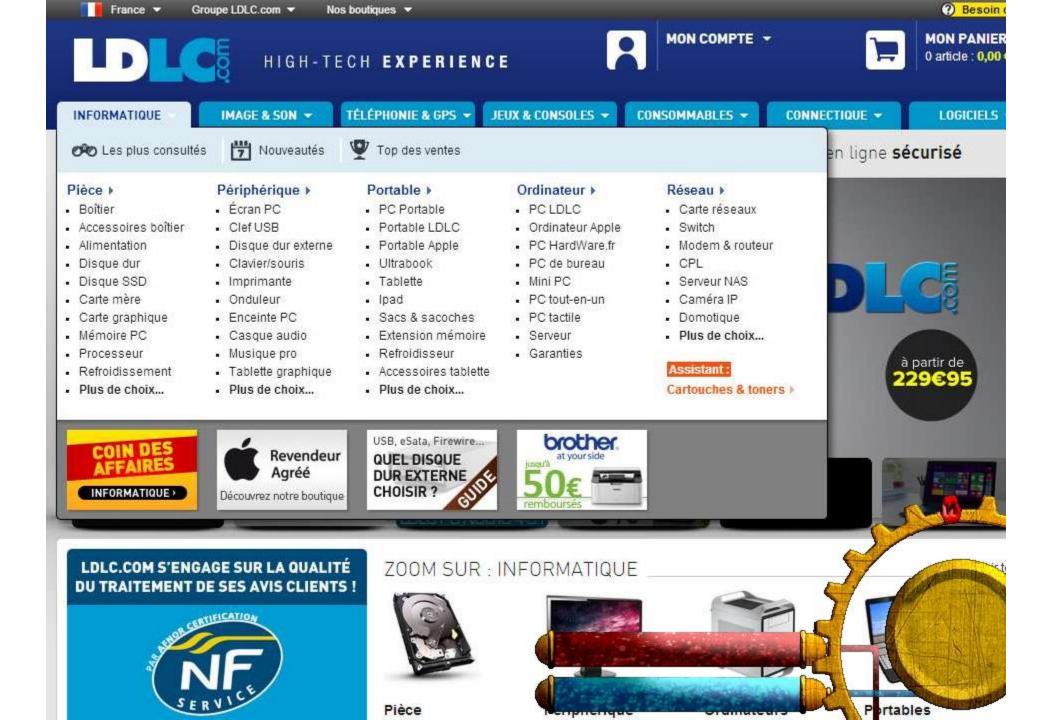


Réserve de bonne volonté

Résistance à l'agacement

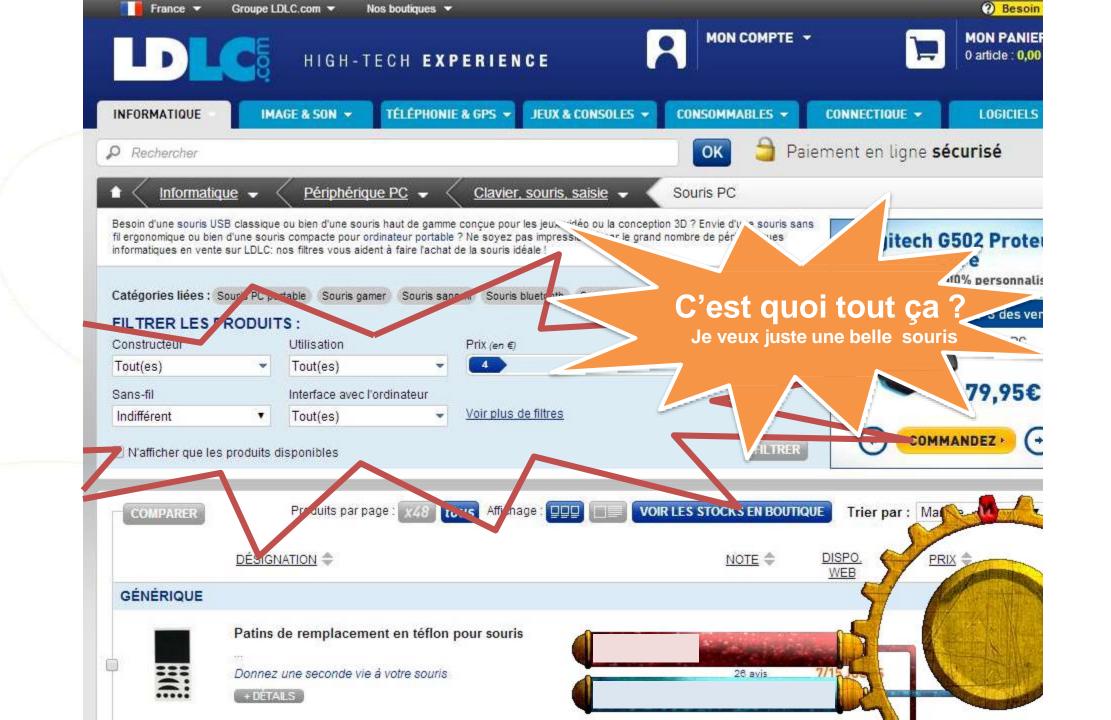


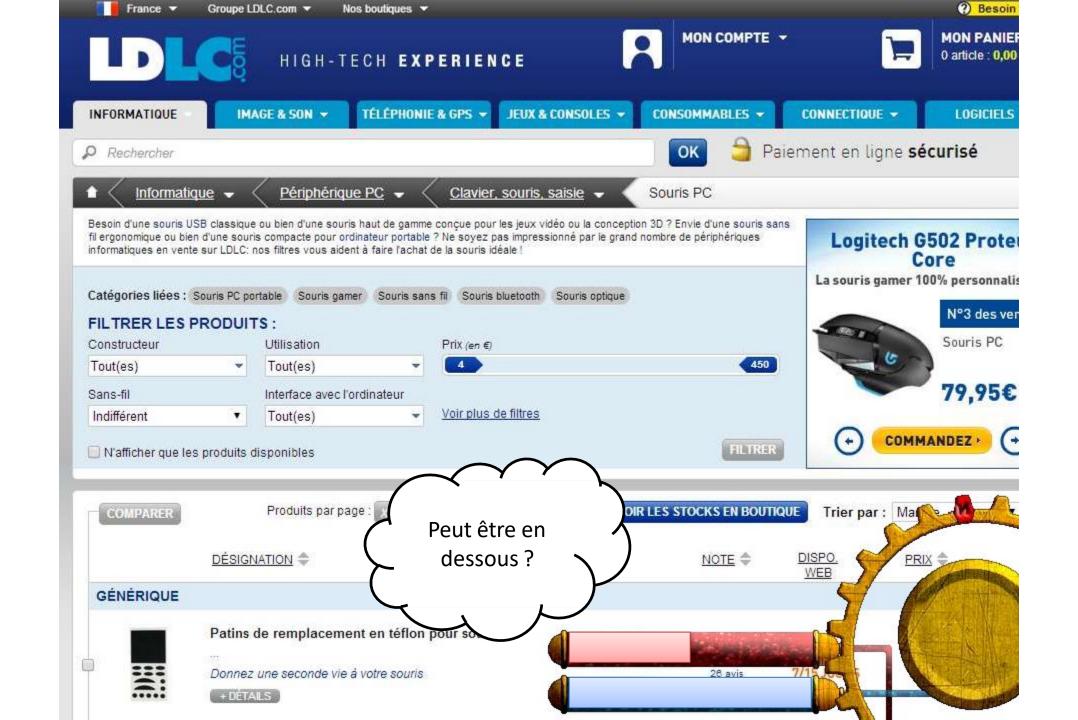












GÉNÉRIQUE Patins de remplacement en téflon pour souris 4€90 Donnez une seconde vie à votre souris 7/15 JOURS 26 avis + DÉTAILS **3DCONNEXION** 3Dconnexion SpaceExplorer Souris de navigation 3D - USB ... + DETAILS C'est même pas des souris!!! 3Dconnexion SpaceMouse Pro Souris de navigation 3D ... + DÉTAILS 3Dconnexion SpaceMouse Wireless Souris de navigation 3D sans fil ... 149€95 STOCK 3 avis + DÉTAILS 3Dconnexion SpaceNavigator - Standard Edition Souris de navigation 3D - Standard Edition ... Découvrez la navigation 3D + DÉTAILS 3Dconnexion SpaceNavigator for Notebooks 3Dconnexion SpaceNavigator for Notebooks - Souris de navigation 3D + DETAILS

GÉNÉRIQUE



Patins de remplacement en téflon pour souris

Donnez une seconde vie à votre souris

+ DÉTAILS

食食食食

ENTRE 7/15 JOURS

4€90

€30

3DCONNEXION



3Dconnexion SpaceExplorer

Souris de navigation 3D - USB

+ DETAILS

RUPTUR

319€95



Continuer sur un autre site?

Sourie de naviostion 3D cana fil

+ DÉTAIS

Oui EN STOCK Non

149€95



3Dconnexion SpaceNavigator - Standard Edition

Souris de navigation 3D - Standard Edition ...

Découvrez la navigation 3D

+ DÉTAILS

EN STOCK

119€95



3Dconnexion SpaceNavigator for Notebooks

3Dconnexion SpaceNavigator for Notebooks - Souris de navigation 3D ...

EN STOCK

149€85



Vous savez tout!

Les 5 règles de l'ergonome



- 1. Se concentrer sur l'utilisateur
- 2. Faire preuve de bon sens
- 3. Simplifier
- 4. Rester humain
- 5. Se remettre en question





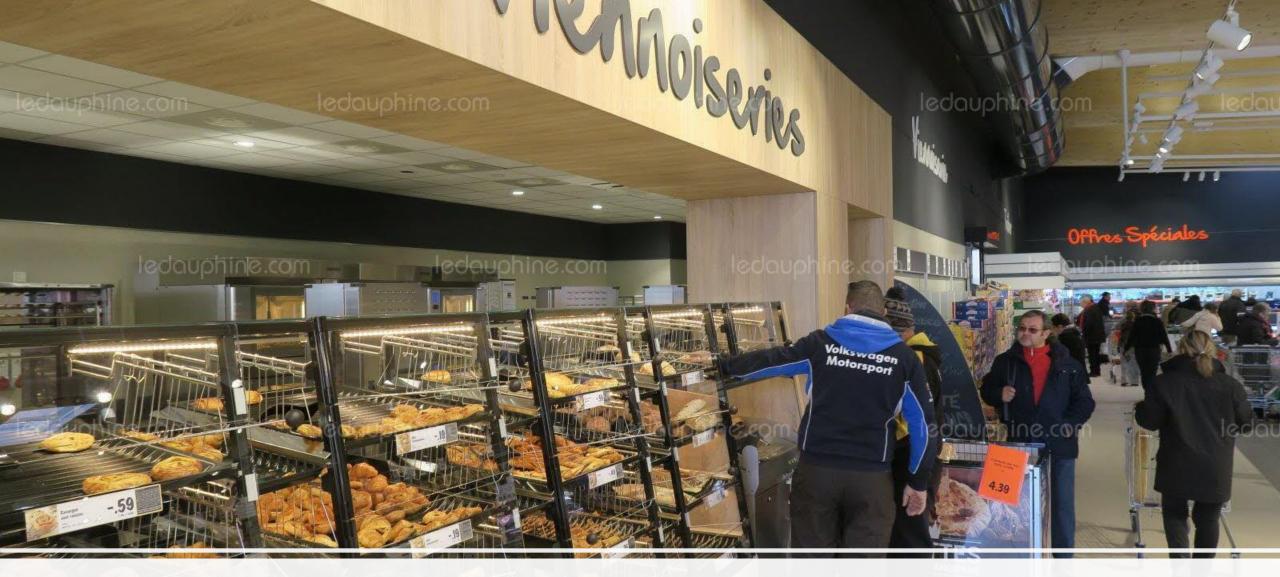
1. Je ne veux pas réfléchir

Tout doit être facile

Je ne lis que ce qui m'intéresse

Je clique en me fiant à mon instinct

Si c'est trop compliqué je ne l'utilise pas



Et dans un magasin...

DECATHON





Les avantages de la RFID pour les clients Decathlon sont nombreux :



Accélérer le passage en caisse, dans les magasins équipés de lecteurs RFID



Bénéficier de produits à prix toujours raisonnables,

car les coûts sont abaissés (stockage, acheminement, diminution des vols, etc.)



Obtenir un service après-vente plus efficace :

l'échange des produits, achetés en magasin ou sur internet, non utilisés ou sous-garantie, devient possible sans ticket de caisse



Plus de sécurité :

Moins de vois équivaut à des produits moins onéreux

Puce RFID



- Elle permet notamment de disposer d'une visibilité sur la logistique étendue,
- De gagner du temps lors des inventaires
- Ou encore d'améliorer la disponibilité des produits



• Réduction des ruptures de stock de 40,6%

Augmentation des marges de 60,7%

Pour le client: diminution du temps passé en caisse



• 73% des clients renoncent à tout ou partie de leurs achats s'ils

doivent attendre plus de 5 minutes

70% des clients reviendront difficilement s'ils ont attendu trop

longtemps dans une file d'attente.

North face xp



https://www.youtube.com/watch?time_continue=69&v=FSfkE4 emoBE



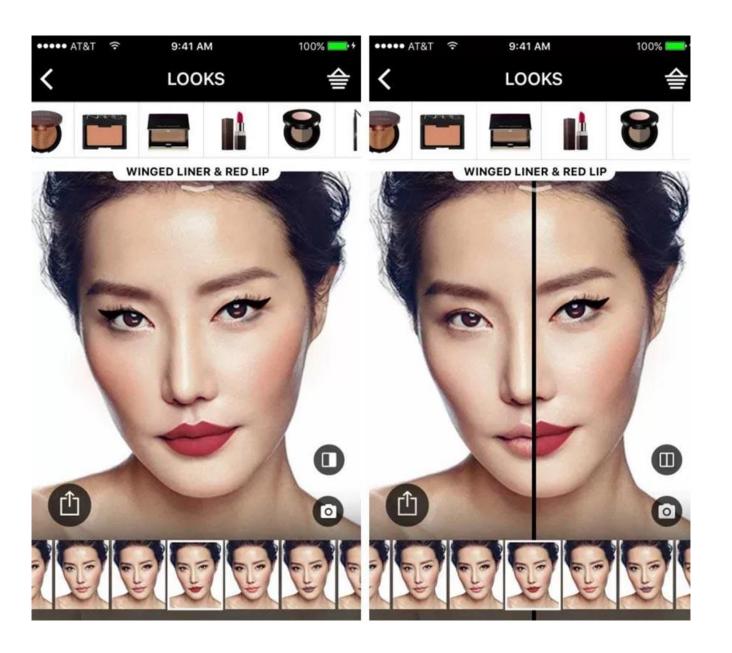


Avec la montée en puissance de l'e-commerce, le magasin ne peut plus aujourd'hui être un simple lieu physique. Ce qui ne signifie pas pour autant que le magasin traditionnel est mort, il doit juste opérer sa mue et se réinventer. Avec comme mot d'ordre principal, l'expérience client.

Le siècle du digital

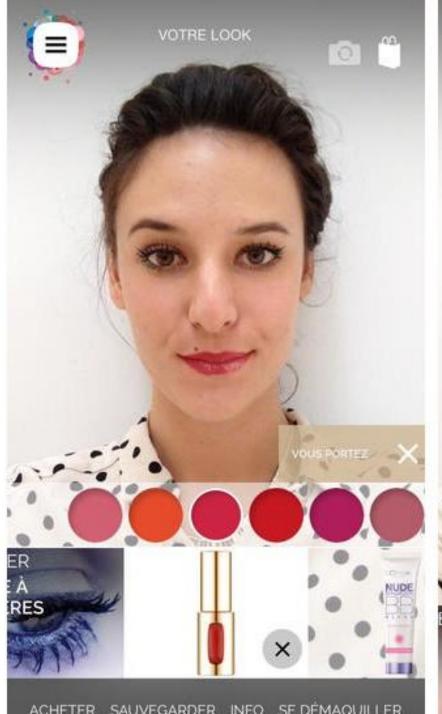


Les enseignes qui disposent de magasins physiques doivent se réinventer pour demeurer attrayantes et résoudre une équation complexe : comment composer avec l'e-commerce et l'omnicanal quand on opère une chaîne de magasins physiques?

















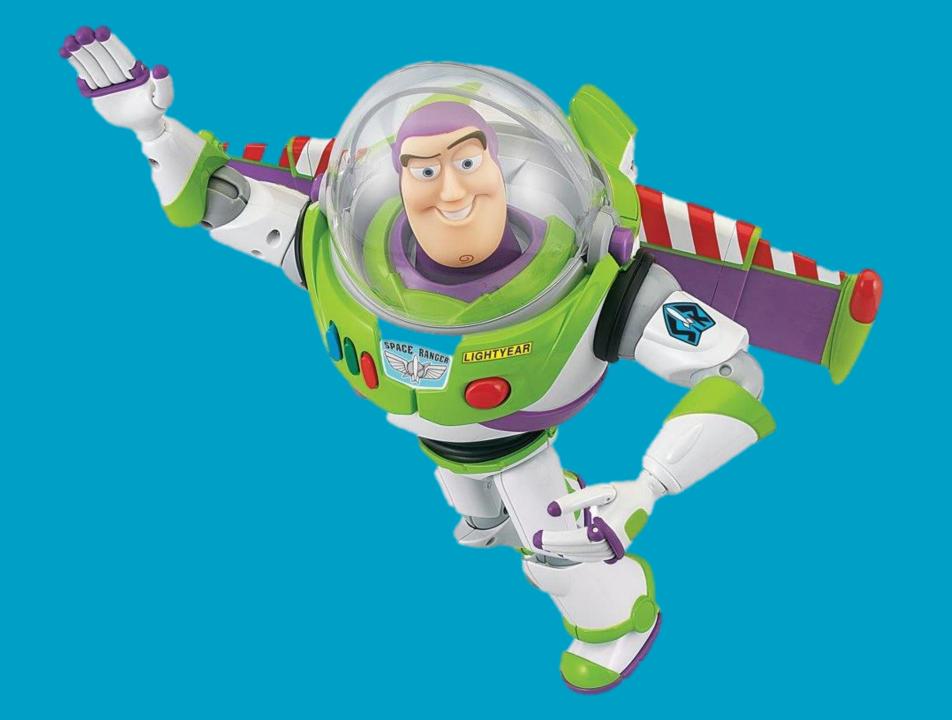


https://www.youtube.com/watch?v=VtvjbmoDx-I

Comment toucher sa cible?



- 1. Ux
- 2.Buzz
- 3. SEO
- 4. SEA
- 5. SMO
- 6. Co-création
- 7. Contact direct
- 8. E-publicité (display)
- 9. L'e-mailing
- 10. Affiliation
- 11. Growthhaking





Le buzz marketing Le bouche à oreille électronique



- Les objectifs
 - Développer sa visibilité
 - Améliorer sa notoriété
 - Augmenter ses ventes
 - Communiquer rapidement

Le buzz marketing comme un moyen de communication qui vise à faire parler d'un bien ou d'un service.

Le buzz marketing est un dérivé d'un phénomène vieux comme le monde :

Le bouche à oreille.

On parle également de Marketing Viral mais à tort Le marketing viral représente les mécanismes d'invitation et de recommandation vers des amis, des proches, des connaissances.



En juillet 1996...





PS I love you. Get your free email at Hotmail

Impact?

18 millions d'utilisateurs en 12 mois



Avantages et risques

2 avantages:

- le coût d'une opération et
- la vitesse de propagation du contenu.

Les actions de buzz-marketing peuvent également être couplées à des opérations de street marketing sur des cibles locales (affichage sauvage, stickers, détournement du mobilier urbain...).

Attention : vous ne maitrisez pas la chaine de diffusion de l'information.

Vous êtes simple spectateur

Les internautes et les relais d'opinion vont communiquer librement sur votre produit ou sur votre entreprise. Assurez-vous que votre produit est un bon produit, sinon la sanction peut être rapide sur le web.

Une autre limite du buzz marketing : retombée. Les retombées se mesurent sur des critères comme le trafic généré ou la notoriété de la marque, et non pas sur un taux de transformation.

Avant de se lancer



- Être original, créatif et interactif.
- Se servir de la technologie au service de la création et non l'inverse.
- Prendre le temps de comprendre la cible, sa mentalité, son univers, ses comportements.
- Ne pas se contenter de prendre une idée parce qu'elle est bonne (flash mobs par exemple), mais s'assurer de sa cohérence avec le message et envers la cible.
- Récompenser les contributeurs (pas forcément en dotation).
- Encourager la viralité par un outil de transmission (module « envoyer à un ami », « insérer dans un blog » …)
- D'abord se demander quelle est la cible avant d'opter pour un buzz marketing.
- Définir les objectifs avant de définir les moyens d'action et les médias à utiliser.



« Si on avait écouté les automobilistes, on n'aurait jamais inventé la voiture. Ce qu'ils voulaient, c'était simplement des chevaux plus rapides. » (Henri Ford)

Pour créer le buzz



• L'humour

La trangression

Le ciblage

Le maître mot avant tout est la créativité.

On va chercher à...



• Créer du divertissement plutôt qu'une simple publicité

• Bâtir une expérience de marque

Raconter une histoire







Une famille bien allumé

https://www.youtube.com/watch?v=ILXYuj00ST4



Et sans millions de budgets Pub?

Always

https://www.youtube.com/watch?time_continue=24&v=uRjXDixe15A

Culture pub et l'ours...

https://www.youtube.com/watch?v=8vbgEYRtcL0

Le buzz marketing Le bouche à oreille électronique



- Les objectifs
 - Développer sa visibilité
 - Améliorer sa notoriété
 - Augmenter ses ventes
 - Communiquer rapidement

Le buzz marketing comme un moyen de communication qui vise à faire parler d'un bien ou d'un service.

Le buzz marketing est un dérivé d'un phénomène vieux comme le monde :

Le bouche à oreille.

On parle également de Marketing Viral mais à tort Le marketing viral représente les mécanismes d'invitation et de recommandation vers des amis, des proches, des connaissances.













ÇA SE SOIGNE...

POUR VOTER EN 2014, JE M'INSCRIS EN 2013!



Pourquoi ça peut marcher?



- Le consommateur n'est plus passif
- Public difficile à fidéliser
- Fragmentation de l'audience
- Consommateur se sent expert en marketing et en communication
- Perte de confiance dans le discours des marques
- Le terme marketing est même devenu péjoratif



« Personne ne lit les publicités. Les gens lisent ce qui les intéresse. Parfois, c'est une publicité » (Howard Gossage)



« Les marques qui gagneront sur Internet ne seront pas celles qui raconteront les plus belles histoires mais celles dont les consommateurs raconteront les plus belles histoires »

Remettre le consommateur au centre de la discussion

Du Buzz au Bad Buzz...



« Parce que les accidents n'arrivent pas qu'aux autres, la GAV (Garantie des accidents de la vie) de la Caisse d'Épargne prend aussi en charge les séquelles temporaires... »



« On a voulu utiliser les codes des réseaux sociaux, on s'est planté »

Echec...













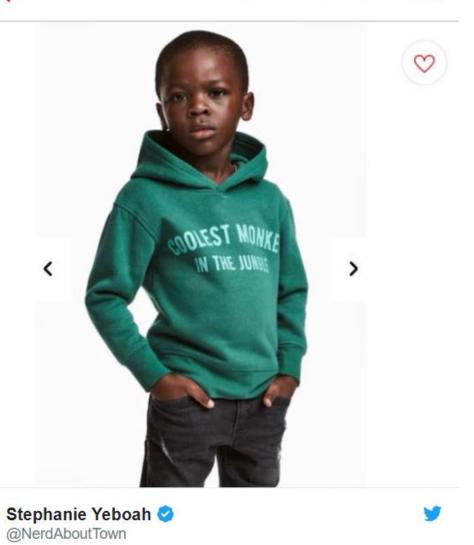


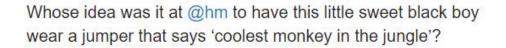








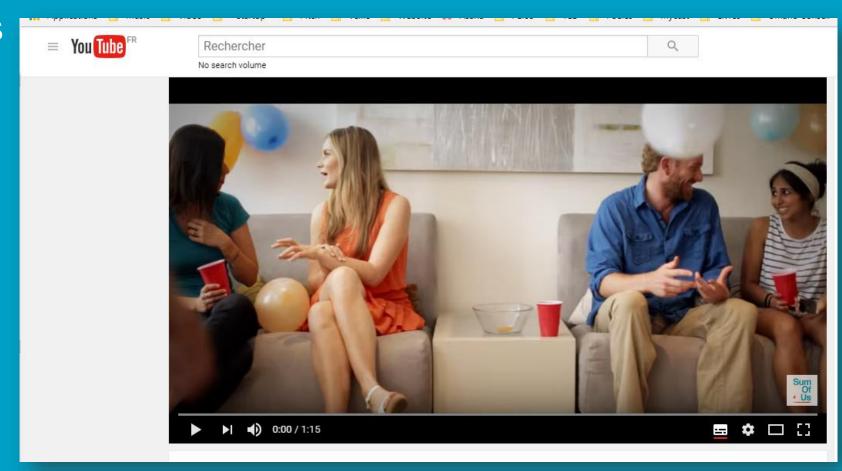




I mean. What.

Doritos et la e-guerilla

- Utilisation d'huile de palme
- Attaqué par l'association des consommateurs SumofUs
- 760 000 vues en 4 jours



En vidéo, ça donne ça!

https://www.youtube.com/watch?v=VPlxNhEc2lA

No search volume



A Cheesy Love Story - The Ad Doritos Don't Want You to See



SumOfUs



3 663 402 vues







C'est vraiment efficace tout ça?





CAMPAGNES PROGRAMMES NOUS SOUTENIR COMMENT ÇA MARCHE

SE CONNECTER



CHAQUE FOIS QUE VOUS DÉPENSEZ DE L'ARGENT VOUS VOTEZ POUR LE TYPE DE MONDE QUE VOUS VOULEZ

ANNA LAPPE



BOYCOTTER

PARTICIPER AUX CAMPAGNES



ÉVALUER

RENFORCER LES FUTURES CAMPAGNES



SE LANCER

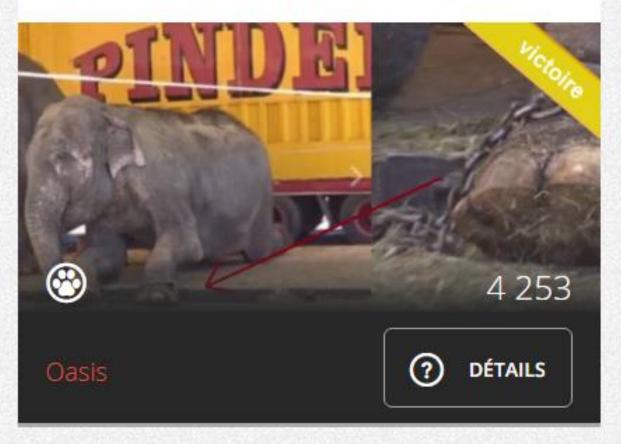
CRÉER UNE NOUVELLE CAMPAGNE

O COMPRENDRE LE BOYCOTT BIENVEILLANT

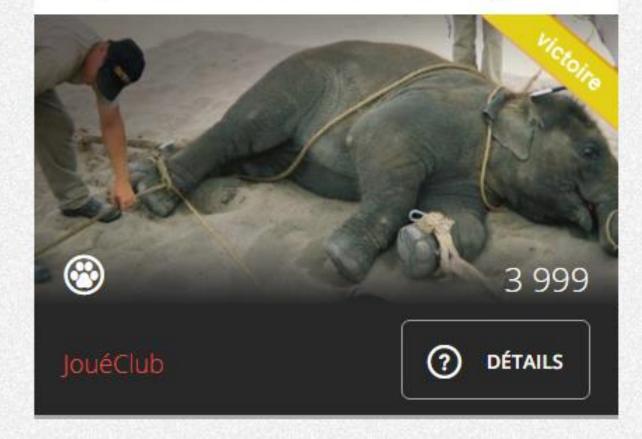




Pinder détenteur d'animaux esclaves



cirque Pinder avec animaux sauvages



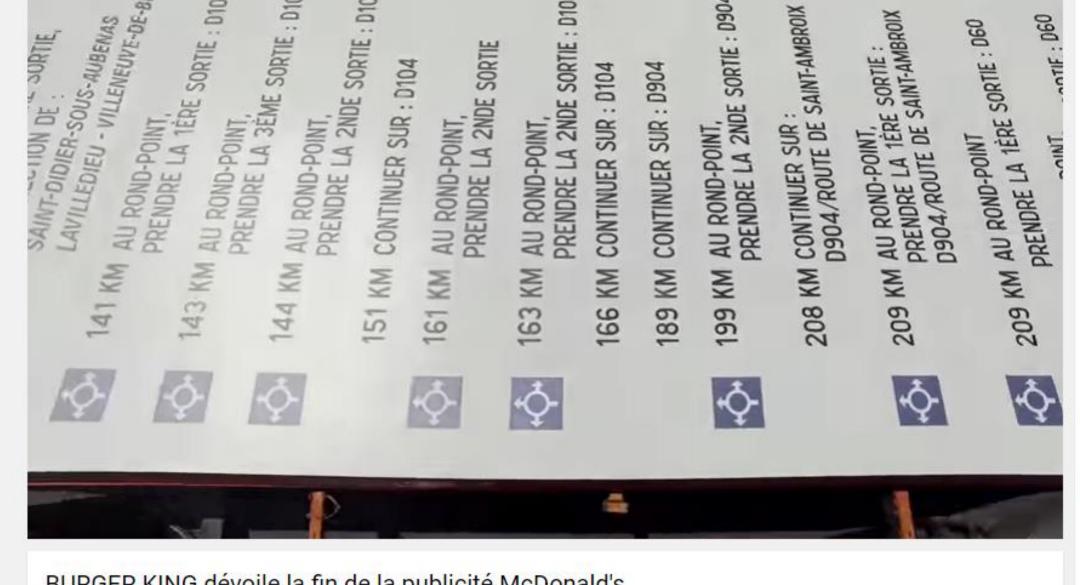
McDo Vc Burger King

Février 2016
Réaction en moins de 3 jours
McDo joue sur un terrain
qui n'est pas le siens



Février 2016
Réaction en moins de 3 jours
McDo joue sur un terrain
qui n'est pas le siens





BURGER KING dévoile la fin de la publicité McDonald's



BURGER KING® FRANCE

S'abonner

3,9 k

1 832 808 vues











Réponse de Bk...





Urban™ Le Pharaon

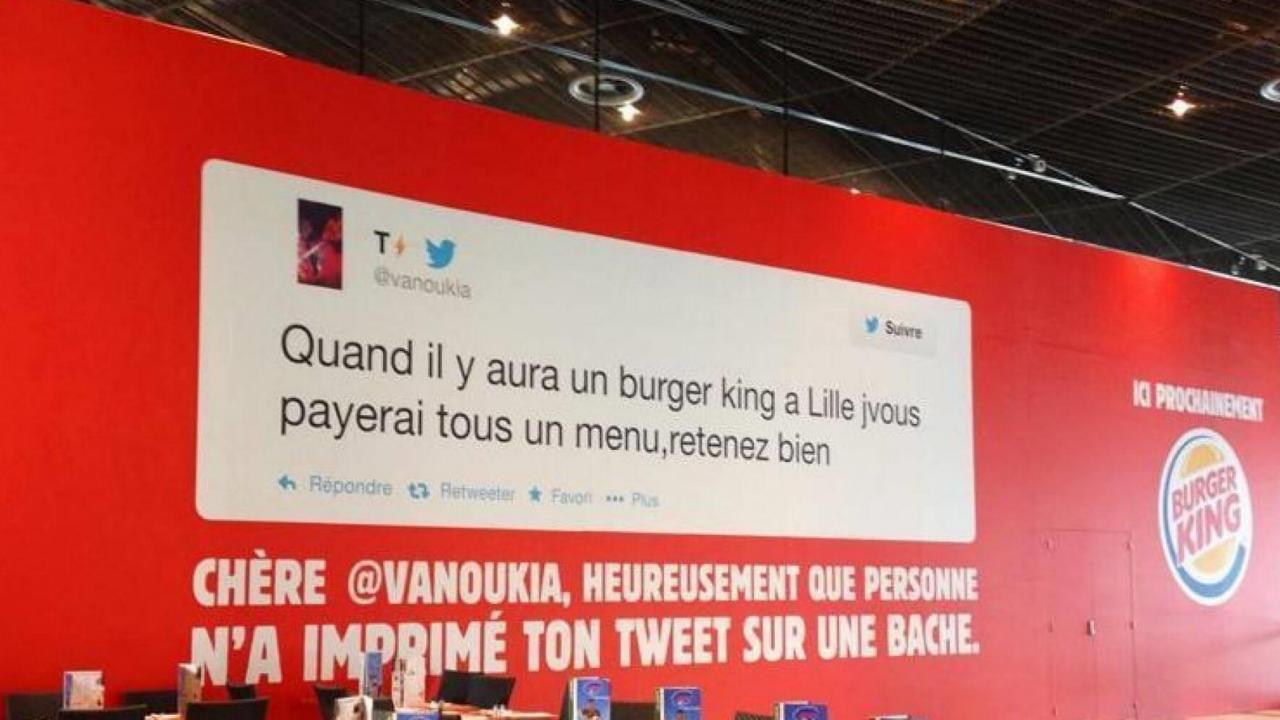


Dépéchez vous d'ouvrir à Toulon vous allez être ma 2 eme maison 😭 🥯 @BurgerKingFR

to become an financial of Francisco Part

POUR FAIRE TES LESSIVES.

TOULON Centre commercial Mayol



Un bad buzz peut naître de nombreuses manières



- Une erreur de la marque
- manque d'expérience de la marque sur les médias sociaux
- la maladresse d'un community manager
- clients révoltés par une mauvaise expérience de la marque, de l'utilisation du produit ou d'un service
- d'actions commanditées et d'attaques
- ou encore d'une mauvaise gouvernance de l'entreprise







Jérôme #Cahuzac lance officiellement sa Fondation pour une moralisation de la vie politique @le_gorafi ->>bit.ly/13XVrH4

06/05/13 12:48







Je viens d'atteindre 155 mères dans #Banana Kong.

Télécharge-le sur l'App Store et essaie de me battre!



8:18 AM - 3 ACCL 13

3/SUISSES CHARLE





A la lecture de certains de vos commentaires, nous voulons réaffirmer notre démarche. Ce n'est en aucun cas un message à caractère commercial mais bien une démonstration de notre engagement citoyen. Cela nous a paru naturel d'associer notre signature à celle de Charlie Hebdo en signe de solidarité.

3Suisses, ce sont des femmes et des hommes attachés à la liberté d'expression qui sont très touchés par ce drame et ont voulu en témoigner. Aujourd'hui, tous les pollaborateurs 3Suisses sont Charlie.

J'nime - Commenter - Partager - Hootlet - 25 472 € 512 40 25



Depuis ce matin vous êtes nombreux à réagir sur la manière dont nous avons exprimé notre solidarité face aux terribles événements d'hier. Notre intention était de prendre part au mouvement de solidarité sans précédent qui mobilise les Français.

Nous regrettoris d'avoir heurté ou choqué en ces moments d'intense émotion, Jamais nous n'avons voulu en faire une quelconque démarche commerciale ; que cela ait pu être interprété de la sorte dans un tel contexte a profondément painé nos équipes dont l'émotion était déjà forte. Oui, aujourd'hui nous sommes tous Charie.

Comme plusieurs de nos amis sur Facebook nous l'ont recommandé nous optons désormais pour l'emploi du visuel communément utilisé sur les réseaux sociaux.



J'alme - Commenter - Pertager - Hoodet - △ 295 □ 191 → 17

JE SUS CHARLE

Hommage aux victimes de l'attentat et pensée émue pour Cabu qui partageait son talent avec nous en 2009.





casser un velib, c'est facile. Il ne peat pas se défendre





Nadine Morano





Théâtre de verdure comble au #CampusNice autour de @jpraffarin @cestrosi @JeanROTTNER

@RKaroutchi. #UMP

1:43 - 7 Sept 2014





alain auffray

CatainauTray

A Nice, la France attend #Sarkozy. Un bide. #CampusUMP

11:43 7 Sept 2014 V Nico, Alpes Martimes, Franco

252 RETWEETS 73 FAVORIS



Réponse à une crise







En vidéo



Quel est le message?



Et ici?



VW et moi

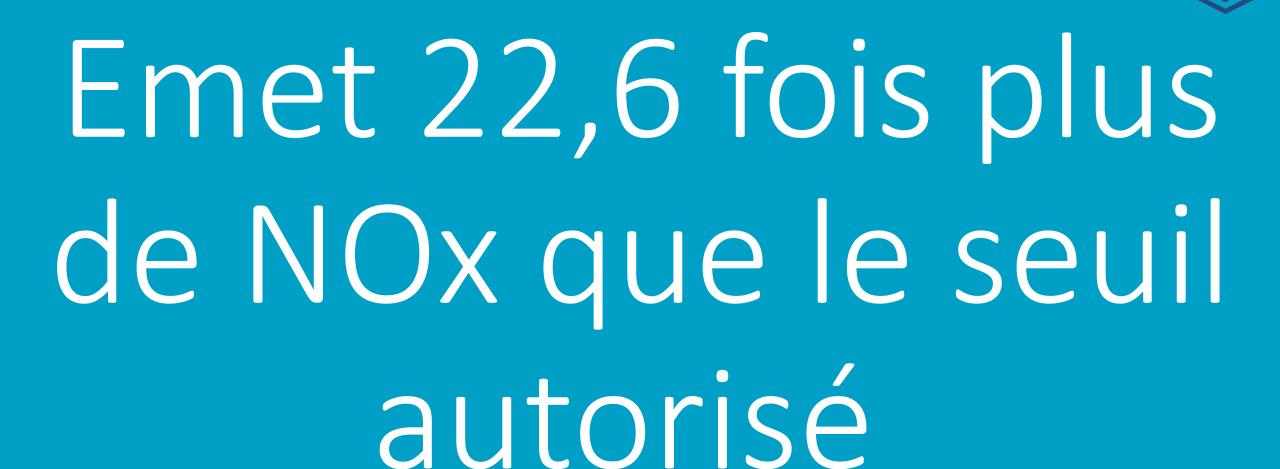


Qu'est ce qui a changé?



Diese Gate

2014 L'université de Virginie – Occidentale teste 12 voitures diesel européennes





Les oxydes d'azote sont une famille de molécules comprenant notamment le monoxyde d'azote (NO) et le dioxyde d'azote (NO2). Ces gaz se forment dans le moteur, lors de la combustion du carburant, à haute température.



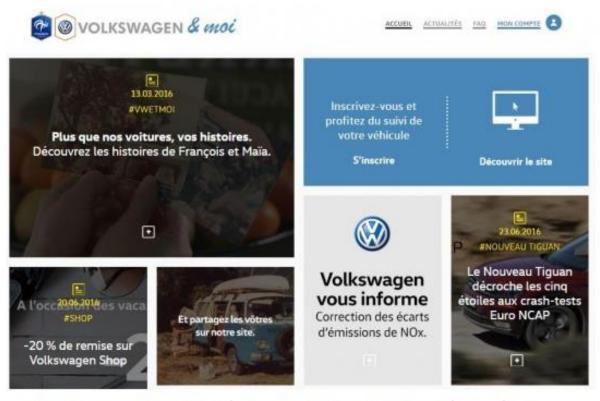
11 millions de véhicules de ses marques Volkswagen, Audi, Seat, Škoda et Porsche sont concernés à travers le monde



Septembre 2015, VW reconnaît avoir installé un système qui rend inopérant certains éléments du système antipollution en marche normale

Communiquer mais autrement

Dans les mois qui suivent, Matthias Müller n'hésite pas à se retrousser les manches pour allumer des contrefeux face à une pression politico-médiatico-financière qui ne desserre pas si facilement son étreinte. En effet, les plaintes de consommateurs essaiment et s'accumulent un peu partout. Les poursuites judiciaires et les enquêtes policières embrayent dans de multiples pays où est commercialisée la marque. Les décideurs politiques réclament çà et là un durcissement des normes à l'égard des moteurs diesel dont Volkswagen s'est longtemps fait le chantre. Jusqu'en mars 2016, la couverture médiatique de la crise ressemble plus à un parcours de stock-car qu'à une paisible course d'endurance pour l'industriel allemand. Tactiquement et sans



en faire des tonnes, Volkswagen va progressivement redresser une trajectoire réputationnelle bien mal embarquée au départ.

En dépit du scandale et du mécontentement de nombreux propriétaires de véhicules de la marque, VW maintient ainsi ses campagnes publicitaires, promet des indemnisations pour les personnes impactées et supprime son slogan historique « Das Auto », devenu quelque peu déplacé et arrogant au regard du contexte présent. En France, le constructeur opère même dès le 13 mars, une lente reconquête de l'opinion publique avec le lancement de la campagne VW et Moi. Objectif : solliciter les souvenirs et les instants de vie joyeux des possesseurs de Volkswagen en partageant leurs clichés personnels, voiture à l'appui, sur <u>un site Web dédié</u> et sur les réseaux sociaux à travers le hashtag #VWetMoi. Le dispositif a été déployé depuis dans d'autres pays européens avec à la clé plusieurs milliers de contributions. Lesquelles certes n'effacent pas intrinsèquement le fond du problème lié au « dieselgate » de VW mais qui permettent au moins de réhumaniser une marque passablement bousculée par la polémique.





Meilleure pub de tous les temps ©

Michel et Augustin



• En février 2016, L214 lances une attaque ciblant Michel et Augustin :

- Film
- site Web,
- pétition,
- harcèlement digital

•







Michel et Augustin



Dernière minute:

Succès!

Quelques heures après la mise en ligne de notre pétition, Michel & Augustin annoncent qu'ils renoncent aux oeufs de poules en cages pour l'ensemble de leurs produits, avec l'objectif d'y parvenir d'ici octobre 2016.

Merci pour votre mobilisation!



Connaissez-vous Michel et Augustin, les trublions du dégoût ?

Une communication joviale et bon enfant, mais des produits aux oeufs de poules élevées en batterie! Derrière l'emballage, la vie misérable des poules entassées dans des cages, sans pouvoir étendre leurs ailes ni voir un rayon de soleil.

Et ça, ça n'est pas comique, c'est cruel. Regardez la vidéo et agissez pour que cela change.









Bonjour



Le pourquoi du comment sur la question des poules, des œufs, de la vie et de notre mission en tant que trublion supersonique ;)

1/ Le GRAND résumé

Depuis quelques temps, l'association L214 nous bouscule sur LA provenance des œufs de nos recettes supersoniques.

Nous sommes une étrange tribu, sensibles à de nombreuses causes et animée

par l'envie de faire sourire le monde en concoctant des recettes ultra gourmandes,

à partir d'ingrédients simples et de grande qualité.

Sur la question des œufs de poule, nous avons déjà fait un GRAND pas.

En mai 2016, 100% de nos biscuits sucrés ou salés seront produits

avec des œufs plein air ou des œufs de poules élevées au sol (petites baguettes).

Et nous allons TOUT faire pour que nos deux mousses soient 100% plein air avant la fin de cette année.

Nous visons octobre. Et promis, si une 3ème mousse pointe le bout de son nez, elle sera 100% plein air.

Il y a beaucoup d'autres sujets qui nous tiennent à cœur. La virulence ne fait pas avancer les choses plus vite.

En tout cas, ce n'est pas notre manière de voir la vie ;)

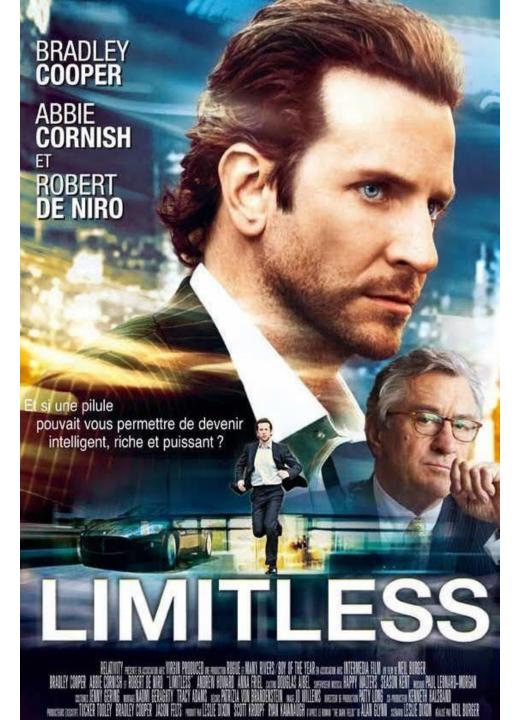
2/ L'histoire dans tous ses détails

Depuis quelques jours, un chouïa + même, l'association « éthique & animaux L214 » nous challenge, chatouille, bouscule sur Facebook et Twitter, aux portes ouvertes des Bananeraies à Paris et à Lyon, dans nos animations en magasins, sur LA provenance des œufs que nous incorporons dans nos recettes supersoniques.

Petit rappel technique

1/ A la Bananeraie, notre rêve ? Faire sourire le monde en concoctant des recettes ultra gourmandes, à partir d'ingrédients simples et de grande qualité.

2/ Nous sommes une étrange tribu, composée d'homo sapiens sapiens sensibles à de nombreuses causes, petites, grandes, moyennes : la joie de vivre, l'entrepreneuriat, le sens de l'effort, le respect de notre planète, la santé, le sport,





Comment toucher sa cible?



- 1. Ux
- 2. Buzz

3.SEO

- 4. SEA
- 5. SMO
- 6. Co-création
- 7. Contact direct
- 8. E-publicité (display)
- 9. L'e-mailing
- 10. Affiliation
- 11. Growthhaking

Impact référencement CA



achat manteau





Manteaux femme | Achat en ligne sur Zalando

https://www.zalando.fr/manteaux-femme/ ▼

Commandez des manteaux femme sur la boutique ⊳Zalando √ Livraison gratuite √ Large choix en ligne avec de nombreuses tendances mode !

Manteaux en ligne | À commander sur Zalando

https://www.zalando.fr/manteau/ ▼

Protégez vous du froid! Retrouvez les manteaux en ligne sur Zalando ⊳Livraison et retour gratuits⊲ Faites votre choix parmi plus de 100 000 articles de mode!

GAP · Guess · Mango · Anna Field

Vestes et manteaux femme - Galeries Lafayette

https://www.galerieslafayette.com/c/femme-pret-a-porter-vestes+et+manteaux ▼

Vestes et manteaux : profitez des tendances et collections femme. Des marques de luxe ... Manteau droit mi-long laine et angora Gerard Darel. 295,00 €. Achat ...

Manteau, Doudoune et Veste Femme - Achat Manteau, Doudoune et ...

https://www.lahalle.com/vetements/femme/manteau-doudoune-veste >

Découvrez nos réductions & petits prix sur l'offre Manteau, Doudoune et Veste Femme sur La Halle! Livraison et retour gratuits en magasin.



Le SEARCH ENGINE marketing Le référencement naturel et les liens sponsorisés



Les objectifs

- Augmenter la notoriété
- Développer la fréquentation du site
- Augmenter la visibilité sur les moteurs de recherche
- Utiliser un nouveau canal de communication et de prospection

SEO + SEA = SEM





SEA



SEO

Les trois étapes d'une bonne stratégie web





Être présent sur le web



Être visible

CONFIANCE

Mettre en place une vraie relation avec les internautes

Le référencement naturel (SEO)



OBJECTIF: apparaître ici



vacances alpes

Rechercher

Recherche instantanée activée ▼ SafeSearch désactivé ▼

Environ 18 100 000 résultats (0,12 secondes)

Recherche avancée

Annonces:

🛂 Tout

Images

Vidéos

Actualités

🦫 Shopping

▼ Plus

Lyon

Changer le lieu

Le Web

Pages en français Pays : France Pages en langue étrangère traduites

Plus d'outils

Vacances au Ski aux Alpes

Jusque -30% de Réduction pour vos **Vacances** au Ski dans les **Alpes** ! odalys-**vacances**.com/Ski-**Alpes**

Alpes

Alpes - 97 Tarifs dégriffés sur lastminute.com www.lastminute.com/**Alpes**

Vacances dans les Alpes - Ski en famille dans les Alpes.

A partir de 350 € la semaine ! www.pierreetvacances.com/alpes



Hautes Alpes: Montagne, Tourisme, Stations de Ski, Séjour ... Q - 2 visites -

Des **vacances** inoubliables dans les Hautes-**Alpes**, une ambiance magique pour des séjours à la montagne plein de sensations. Ski alpin, ski de fond ou plaisirs ... Hébergements - Ski & Neige - Alpes randonnée - Visites & Loisirs www.hautes-**alpes**.net/ - En cache



Réservation Hautes-Alpes - Offres séjour, week-end, vacances à la ... 🔍

Le comité a rassemblé une sélection de séjours issus des professionnels du département bénéficiant d'une autorisation administrative de commercialisation. www.alpes.fr/ - En cache - Pages similaires

Annonces

Location Appartement Alpes

A deux pas des Portes du Soleil Découvrez nos Formules Tout Compris www.valleedaulps.com

Week End Montagne Alpes

Un week-end alliant détente et ski en louant un chalet. Réservez vite www.france-montagnes.com/Alpes

Vacances en Camping

Réservez maintenant Profitez des meilleures offres www.campeole.com

Vacances aux Alpes

Appartements,chalets,gîtes Découvrez nos offres 1ère minute vacancesalpes.fr.ask.com

Location Chalets Alpes

Luxueux Appartements sur les pistes Chalets Avec Piscine & Sauna ici! www.chalet-altitude.com/

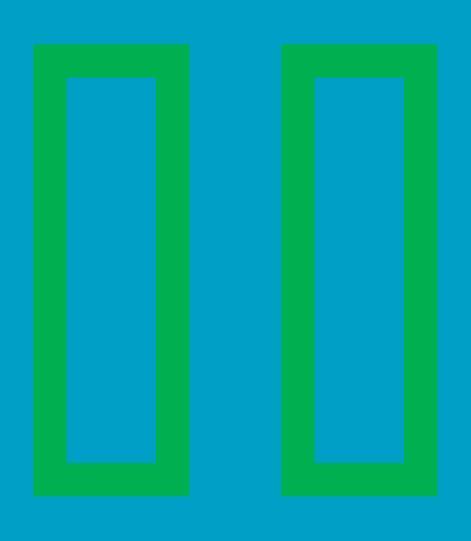
SEO



 Search Engine Optimization = Référencement naturel/organique

 Le SEO consiste à positionner un site web dans les résultats organiques des moteurs de recherche sur des mots-clés donnés.





J0091e



Comment fait on pour apparaitre ic?





vacances alpes

× Rechercher

Recherche instantanée activée ▼ SafeSearch désactivé ▼

Environ 18 100 000 résultats (0,12 secondes)

Recherche avancée

Annonces:

🛂 Tout

Images

Vidéos

Actualités

Shopping

▼ Plus

Lyon

Changer le lieu

Le Web

Pages en français Pays : France Pages en langue étrangère traduites

Plus d'outils

► Vacances au Ski aux Alpes

Jusque -30% de Réduction pour vos **Vacances** au Ski dans les **Alpes** ! odalys-**vacances**.com/Ski-**Alpes**

Alpes

Alpes - 97 Tarifs dégriffés sur lastminute.com www.lastminute.com/**Alpes**

Vacances dans les Alpes - Ski en famille dans les Alpes.

A partir de 350 € la semaine ! www.pierreetvacances.com/alpes



Hautes Alpes: Montagne, Tourisme, Stations de Ski, Séjour ... Q - 2 visites -

Des **vacances** inoubliables dans les Hautes-**Alpes**, une ambiance magique pour des séjours à la montagne plein de sensations. Ski alpin, ski de fond ou plaisirs ... Hébergements - Ski & Neige - Alpes randonnée - Visites & Loisirs www.hautes-**alpes**.net/ - En cache



Réservation Hautes-Alpes - Offres séjour, week-end, vacances à la ... 🔍

Le comité a rassemblé une sélection de séjours issus des professionnels du département bénéficiant d'une autorisation administrative de commercialisation. www.alpes.fr/ - En cache - Pages similaires Annonces

Location Appartement Alpes

A deux pas des Portes du Soleil Découvrez nos Formules Tout Compri: www.valleedaulps.com

Week End Montagne Alpes

Un week-end alliant détente et ski en louant un chalet. Réservez vite www.france-montagnes.com/Alpes

Vacances en Camping

Réservez maintenant Profitez des meilleures offres www.campeole.com

Vacances aux Alpes

Appartements,chalets,gîtes Découvrez nos offres 1ère minute vacancesalpes.fr.ask.com

Location Chalets Alpes

Luxueux Appartements sur les pistes Chalets Avec Piscine & Sauna ici! www.chalet-altitude.com/



Je veux être premier sur Google



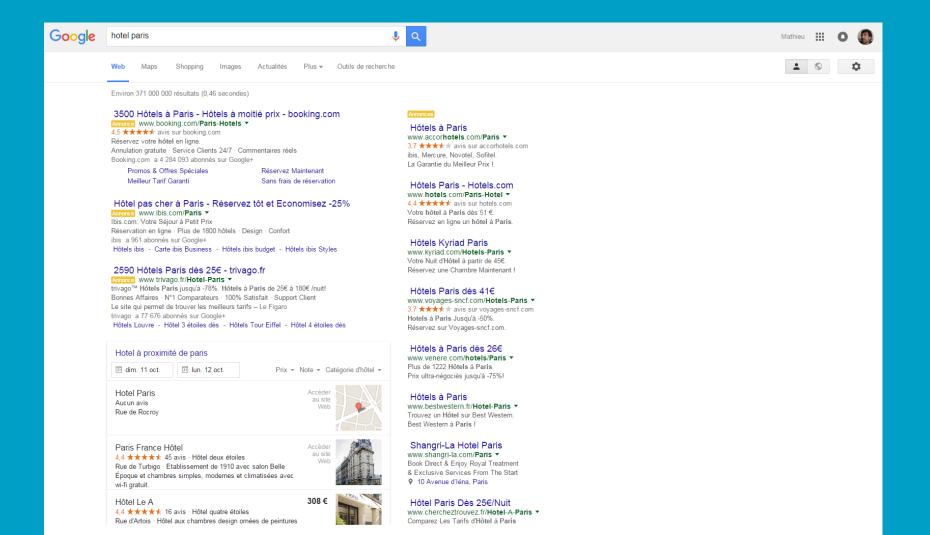
Quoi que...



ARTOURLOUNG

Je suis hôtelier à Paris et je veux être le premier le sur google quand on rentre « hôtel paris » dans la barre de recherche



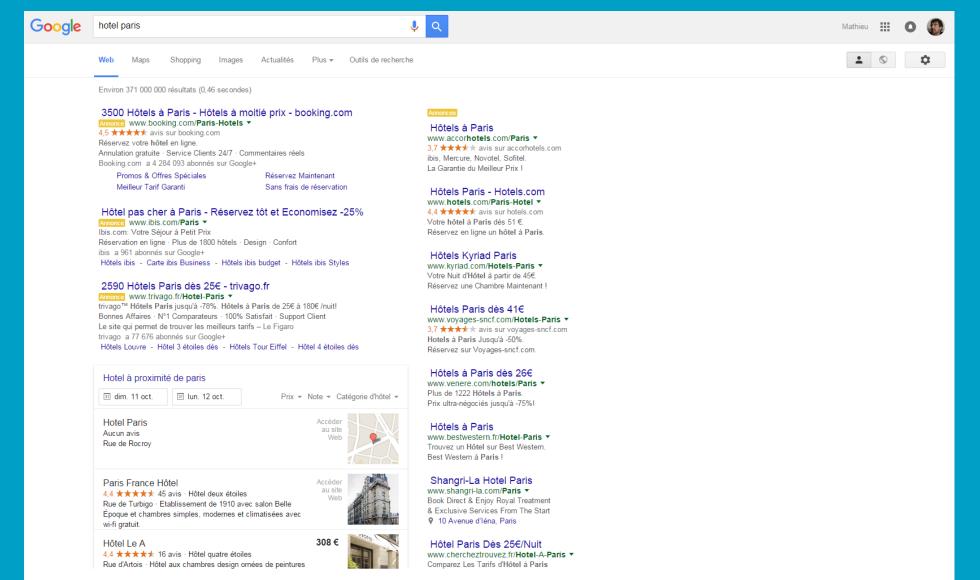




Pas de soucis... mais va falloir faire chauffer la CB

Première chose à vérifier quand on cherche à vérifier sa position sur google





Le référencement dépend de...



- Votre contenu
- Accessible mobile (responsive)
- Le nombre de visiteurs
- Les interactions avec d'autres sites bien référencés
- La structure de votre site



Votre contenu



- Publiez!!!
- En lien avec votre activité
- En lien avec votre expertise
- Du contenu qui intéresse vos lecteurs



Les interactions avec d'autres sites



Annuaires

Réseaux sociaux

Sites partenaires

•









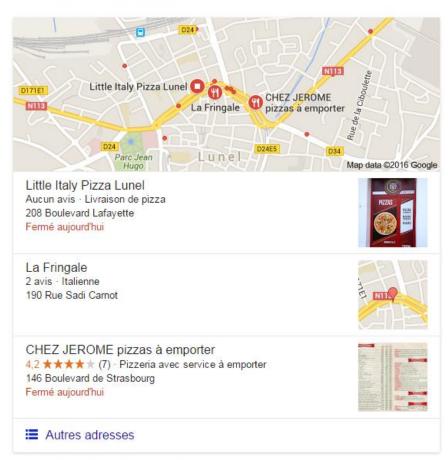










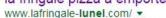


LIVRAISON DE PIZZAS LUNEL - pizza Lunel livraison et à ... www.littleitaly-pizza-lunel.fr/ ▼



LIVRAISON DE PIZZAS A DOMICILE-A EMPORTER-votre pizzeria traditionnelle à LUNEL (34400) et à SAINT-JUST (34400), votre pizzeria vous livre à Lunel et ... Vous avez consulté cette page 4 fois. Dernière visite : 23/11/15

la fringale pizza à emporter 34400 lunel



781, avenue du Vidourle 34400 LUNEL. (ouvert 7j/7 de 10h à 13h30 et de 17h à 22h).

Pizzeria Lunel



IIIIIOFFRE DU MOMENTIIIII

Bienvenue chez Little Italy PIZZA LUNEL

LIVRAISON DE PIZZAS A LUNEL ET SAINT-JUST (34400) ET PIZZAS A EMPORTER

6/7 de 18h à 22h 04 67 71 51 71



!!!!PROMO!!!!

4 pizzas
achetées= 1
bouteille de
vin 75cl
OFFERTE (1
bouteille de

soda pour les mineurs)

l'abus d'alcool est dangereux pour la santé

Pour passer vos **commandes** et vous faire **livrer** vos pizzas









Souvent imitée... jamais égalée!



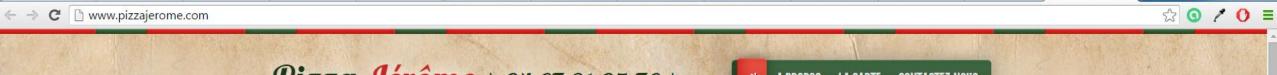












Pizza Jérôme * 04.67.91.05.76 *







COMMANDEZ VOS PIZZAS! CARTE FIDELITÉ



Un match de foot ? Une soirée entre amis en prévision ? Pensez à nous appeler à l'avance pour préparer votre achats de grandes pizzas et mégas

10 pizzas achetées la 11ème offerte! Votre fidélité récompensée pour vos









PAIEMENTS ACCEPTÉS



CARTE BANCAIRES A PARTIR DE 9€



Introduction













Votre place à vous?

Pourquoi?

Valeurs

Vision

Mission













Pourquoi / Promesse



Votre besoin?

Vos objectifs?

Vers qui?

Comment?

Grâce à qui?

Où?









Définir votre ROI?

Mes besoins



Cognitif

- Faire connaitre
- Quoi : l'entreprise, ses produits, ses services
- Ex : annoncer un évènement, l'ouverture d'une agence...

Affectifs

- Faire aimer
- Quoi: l'entreprise, ses produits, ses services
- Ex : campagne promotion

Conatifs

- Faire agir
- Quoi: acheter, essayer, s'informer, s'inscrire
- Ex: num à appeler, coupon de réduction...

Vos objectifs?

SMART!























Part 4: Se fixer des objectifs



CAMERA

Cadré (spécifique, précis, défini)
Approuvé, consensuel
Mesurable, critère de validation donné
Échéance précise dans le temps, daté
Réaliste, faisable..
.. mais Ambitieux



















Segmentation Proposition de client valeur

Ca dis

Canaux de distribution

Relation client

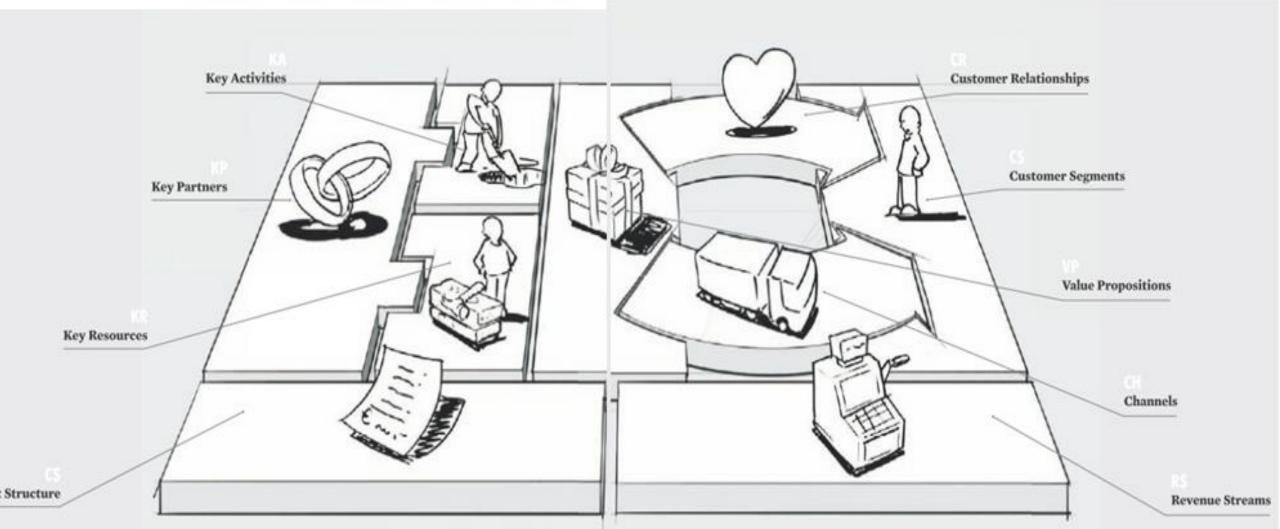
Recettes

Ressources clés

Activités clés

Partenaires clés

Coûts de structure



Objectif, raison majeure



Dualdàna	Solution	Proposition de	Avantage injuste	Segments de
Problème Alternatives existantes	Mesures clés	valeur unique	Canaux	clientèles Early Adopters

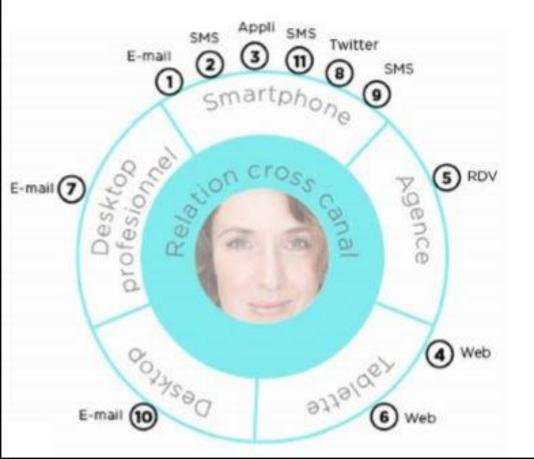
Structures de coûts

Durabilité financière

Bénéfices sociétaux et environnementaux

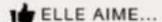


- Associer l'utilisateur final à la conception des services digitaux.
- Cartographier des parcours unifiés cross canaux à l'aide de personas.
- Concevoir dans des cycles itératifs courts, en testant les idées avec des prototypes



Cathy Cadre





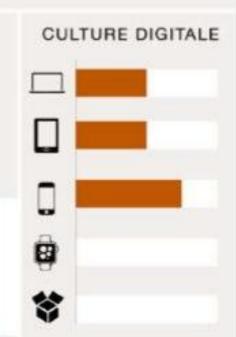
Famille / enfants Mode Sa maison

EST EST ...

Organisée Hyperactive Moderne Généreuse

ELLE DIRAIT...

"J'aime croquer la vie à pleines dents, et lorsque je souhaite quelque chose, j'attends qu'on me porte autant d'attention que j'en porte à autrui."





Votre besoin?

Vos objectifs?

Vers qui?

Comment?

Grâce à qui?

Où?









Définir votre ROI?

Les trois étapes d'une bonne stratégie web



PRESENCE

Etre présent sur internet



VISIBILITE,

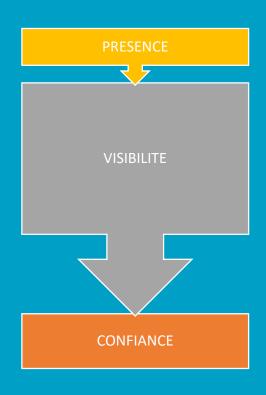
Mettre son site et ou ses pages en avant



Mettre en place une vraie relation avec les internautes

Les 6 leviers du webmarketing





Le référencement naturel (SEO)

Le référencement payant (SEA)

L'e-publicité (display)

L'affiliation

L'e-mailing

Les réseaux sociaux (SMO)

Comment toucher sa cible?



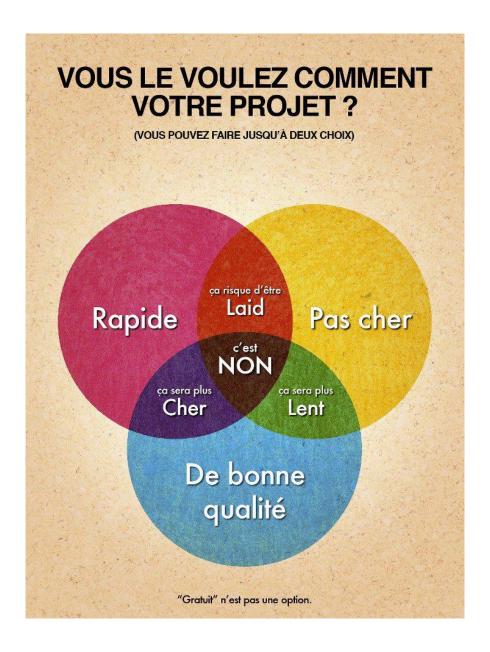
1.Ux

- 2. Buzz
- 3. SEO
- 4. SEA
- 5. SMO
- 6. Co-création
- 7. Contact direct
- 8. E-publicité (display)
- 9. L'e-mailing
- 10. Affiliation
- 11. Growthhaking

1)



USER EXPERIENCE









Comment toucher sa cible?



- 1. Ux
- 2.Buzz
- 3. SEO
- 4. SEA
- 5. SMO
- 6. Co-création
- 7. Contact direct
- 8. E-publicité (display)
- 9. L'e-mailing
- 10. Affiliation
- 11. Growthhaking

Le buzz marketing Le bouche à oreille électronique



- Les objectifs
 - Développer sa visibilité
 - Améliorer sa notoriété
 - Augmenter ses ventes
 - Communiquer rapidement

Le buzz marketing comme un moyen de communication qui vise à faire parler d'un bien ou d'un service.

Le buzz marketing est un dérivé d'un phénomène vieux comme le monde :

Le bouche à oreille.

On parle également de Marketing Viral mais à tort Le marketing viral représente les mécanismes d'invitation et de recommandation vers des amis, des proches, des connaissances.



Avantages et risques

2 avantages:

- le coût d'une opération et
- la vitesse de propagation du contenu.

Les actions de buzz-marketing peuvent également être couplées à des opérations de street marketing sur des cibles locales (affichage sauvage, stickers, détournement du mobilier urbain...).

Attention : vous ne maitrisez pas la chaine de diffusion de l'information.

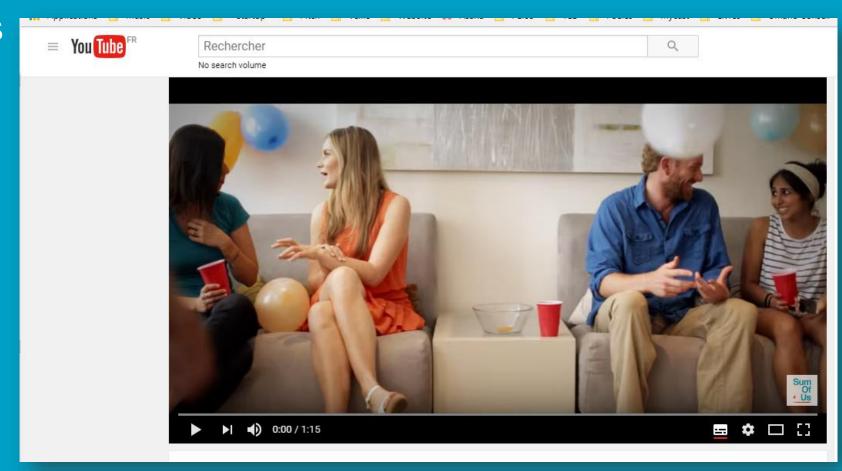
Vous êtes simple spectateur

Les internautes et les relais d'opinion vont communiquer librement sur votre produit ou sur votre entreprise. Assurez-vous que votre produit est un bon produit, sinon la sanction peut être rapide sur le web.

Une autre limite du buzz marketing : retombée. Les retombées se mesurent sur des critères comme le trafic généré ou la notoriété de la marque, et non pas sur un taux de transformation.

Doritos et la e-guerilla

- Utilisation d'huile de palme
- Attaqué par l'association des consommateurs SumofUs
- 760 000 vues en 4 jours



McDo Vc Burger King

Février 2016
Réaction en moins de 3 jours
McDo joue sur un terrain
qui n'est pas le siens



Réponse à une crise







Diese Gate

Michel et Augustin



• En février 2016, L214 lances une attaque ciblant Michel et Augustin :

- Film
- site Web,
- pétition,
- harcèlement digital

•





Pourquoi / Promesse



Votre besoin?

Vos objectifs?

Vers qui?

Comment?

Grâce à qui?

Où?









Définir votre ROI?

Comment toucher sa cible?



- 1. Ux
- 2. Buzz

3.SEO

- 4. SEA
- 5. SMO
- 6. Co-création
- 7. Contact direct
- 8. E-publicité (display)
- 9. L'e-mailing
- 10. Affiliation
- 11. Growthhaking

Le SEARCH ENGINE marketing Le référencement naturel et les liens sponsorisés



Les objectifs

- Augmenter la notoriété
- Développer la fréquentation du site
- Augmenter la visibilité sur les moteurs de recherche
- Utiliser un nouveau canal de communication et de prospection

SEO + SEA = SEM





SEA



SEO

Les évolutions à venir



Mise en avant du local

Optimisation mobile

Mise en avant des réseaux sociaux

Marketing de contenu (mais pas trop)



Analyse des liens en temps réel

Les buts du SEO



• Rendre son site visible de façon pérenne

Capter du trafic qualifié depuis les moteurs de recherche

• Gagner une image d'autorité/légitimité/crédibilité auprès des

internautes.

Les particularités du SEO



- Coût au clic « gratuit » (on ne paye pas si un internaute clique sur notre lien)
- ROI mesurable (sur Google analytics par exemple, on peut voir quels mots clés on été tapés par l'internaute dans le moteur de recherche avant d'arriver sur notre site)
- Rentabilité élevée à moyen/long terme
- L'internaute est en phase active de recherche lorsqu'il arrive sur votre site
 Plus facile de le convertir en client

Les challenges du SEO



Les résultats ne sont pas instantanés

 Travail continu pour rester positionné sur le long terme

Visibilité sur un nombre de mots-clés définis

Les techniques du SEO



 Identifier les mots clés susceptibles d'être tapés par les internautes pour arriver à votre site

- Les utiliser dans votre page html
 - titre de la page,
 - balises méta,
 - attributs ALT aux images,
 - titres des liens,
 - créer un sitemap XML
 - •

Les techniques du SEO



- Avoir un contenu de qualité sur le site
- Employer les mots clé avec du sens
- Ajouter des onglets de contenu, un blog, etc
- Eviter le flash qui n'est pas lu par les moteurs de recherche

Les techniques du SEO



 Avoir un maximum de lien pointant vers son site (depuis vos comptes réseaux sociaux, depuis une vidéo sur youtube, depuis des webzines qui vous mentionne, etc) pour être mieux classé



<a>> Moordnk

Contact

Espace membre

OUTILS SEO BLOG GUIDE

<alyze/>

Analyse SEO Comparaison SEO Suggestion de mots-clés

Faites un don Découvrez nos partenaires



Audit SEO gratuit

Alyze est un outil d'audit SEO gratuit. En une fraction de seconde, il construit une analyse on-page de votre site afin d'en extraire des éléments utiles pour améliorer son référencement naturel. Optimisation des mots-clés, configuration de vos pages, audit des liens, des images et des informations réseau : notre

Analyse approfondie de vos mots-clés

Les mots-clés sont la base du référencement. Alyze aide les rédacteurs web et les référenceurs avec un calcul de densité évolué accompagné d'explications afin de mieux comprendre comment Google et les autres moteurs de recherche voient un site. Des suggestions de mots-clés sont également proposées

Outil SEO en développement continu

Dernières nouveautés :

- L'ensemble du contenu textuel d'Alyze passe sous licence libre
- Vérification de la sécurité : HTTPs et HSTS
- Nouveauté : détection des attributs alt dupliqués























Pourquoi / Promesse



Votre besoin?

Vos objectifs?

Vers qui?

Comment?

Grâce à qui?

Où?









Définir votre ROI?

Comment toucher sa cible?



- 1. Ux
- 2. Buzz
- 3. SEO
- 4. SEA
- 5. SMO
- 6. Co-création
- 7. Contact direct
- 8. E-publicité (display)
- 9. L'e-mailing
- 10. Affiliation
- 11. Growthhaking

Comment toucher sa cible?



- 1. Ux
- 2. Buzz
- 3. SEO

4.SEA

- 5. SMO
- 6. Co-création
- 7. Contact direct
- 8. E-publicité (display)
- 9. L'e-mailing
- 10. Affiliation
- 11. Growthhaking

86% sont générés par la publicité...

60 000 requêtes par seconde

4,3 milliards d'€ d'amende pour abus de position dominante d'Android.

Cette dernière sanction a fait l'objet d'un appel...

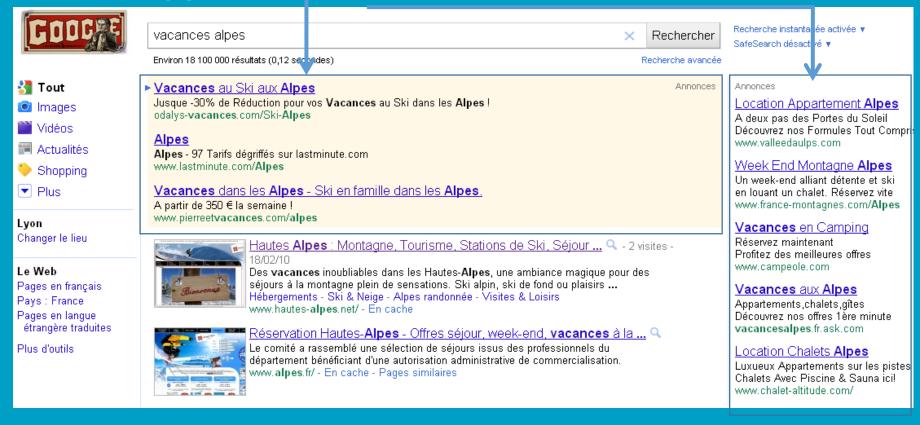


Google AdWords

Le référencement payant SE Advertising



OBJECTIF: apparaître ici ou ici



SEA



- Search Engine Advertising = Achat de mots clés/référencement payant/liens sponsorisés
- L'achat de mots-clés correspond à un système d'enchère que l'annonceur est prêt à payer pour chaque clic que l'internaute fera sur le lien sponsorisé.
- Fonctionne généralement en CPC (cost per click)/ PPC (pay per click)
- La régie la plus connue est Adwords

Les avantages du SEA



- Affichage immédiat dans les pages de résultats des moteurs de recherche
- Visibilité sur un nombre de mots-clés quasi infinie
- Maitrise du budget
- ROI facilement mesurable
- L'internaute est en phase active de recherche (=plus facile à convertir)

Les inconvénients du SEA

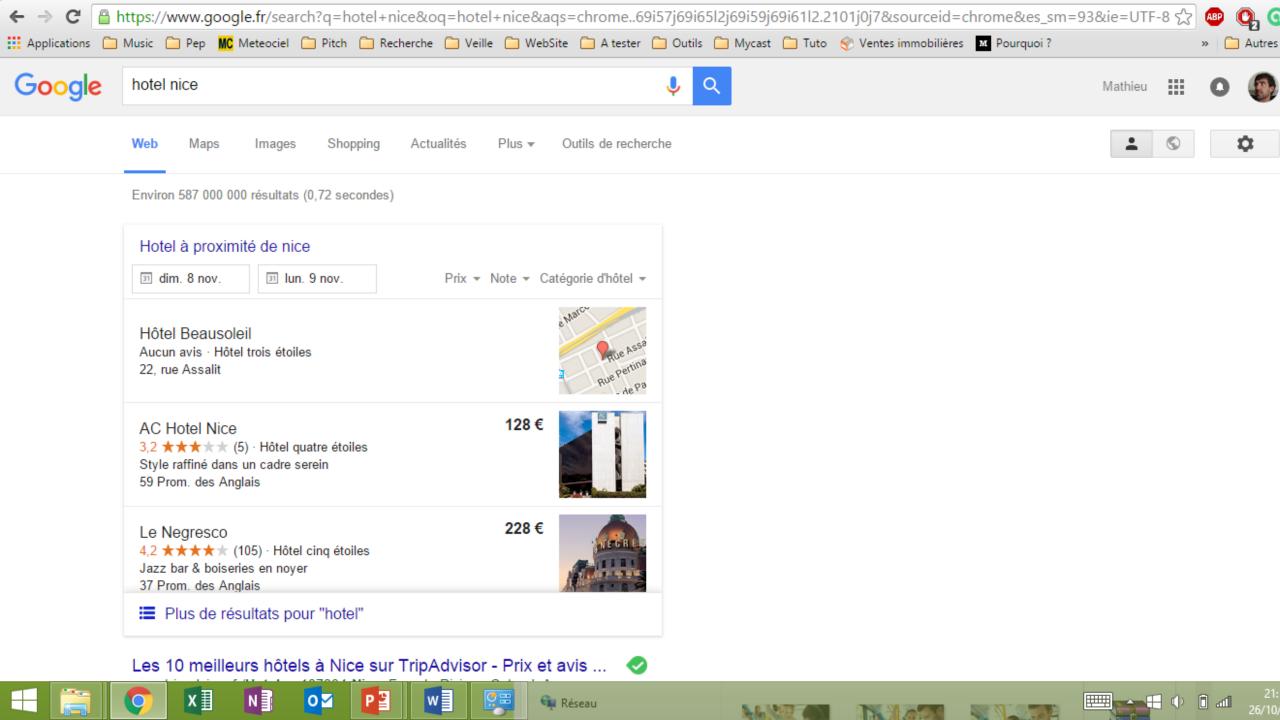


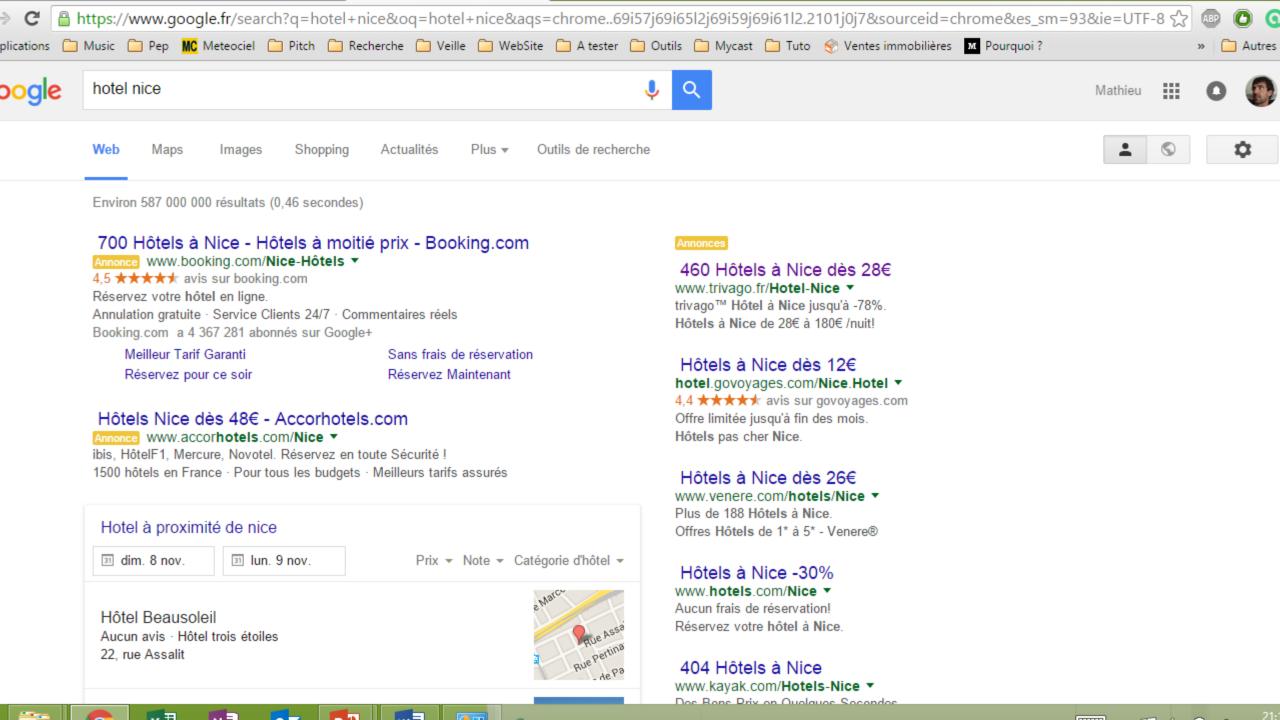
- Coût à chaque clic
- o Coût élevé et en constante progression
- Coût continu pour rester affiché
- Il faut réussir à convertir l'internaute en client une fois sur le site
- o Il faut sans cesse analyser et optimiser les mots clés

Attention!









Le référencement payant



COMMENT FAIRE ?

- Via Google Adwords
 - Vous choisissez les mots-clés sur lesquels vous souhaitez être présent
 - Vous choisissez le prix maximum que vous êtes prêt à payer
 - Vous vous voyez attribuer une position

L'enchère la plus élevée n'obtient pas automatiquement la première place !!



Le Quality score dépend du taux de clics, de la pertinence du texte, de la page de destination, de l'historique de votre compte...



On estime que Google AdWords représente aujourd'hui près de



des liens commerciaux sur le web...



• Le service fonctionne sur le principe des enchères. Si plusieurs annonceurs souhaitent se positionner sur une requête, l'annonce qui apparaîtra en meilleure place dans les résultats de Google sera celle qui a proposé la plus forte enchère.

Mais attention : le CPC maximum n'est pas le seul critère de « référencement » des annonces AdWords dans Google. Des critères liés à la pertinence jouent aussi.

• Votre compte AdWords est géré en ligne, ce qui signifie que vous pouvez créer une nouvelle campagne, modifier votre campagne (texte de l'annonce, zone géographique, budget...) et accéder aux statistiques en temps réel.

I) S'inscrire



Google AdWords

Vous êtes déjà un client Google AdWords ? Connexion

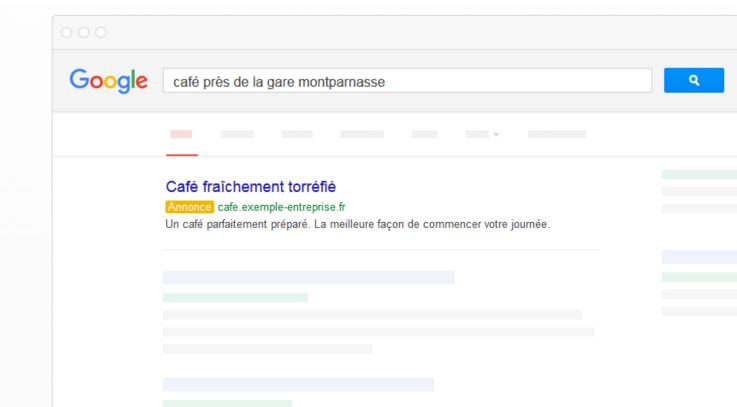
Présentation Avantages Fonctionnement Coûts Lancez-vous!

Votre annonce sur Google dès aujourd'hui

Soyez visible des internautes lorsqu'ils recherchent sur Google vos produits ou services. Vous ne payez que lorsqu'ils cliquent sur une annonce pour se rendre sur votre site Web ou pour vous appeler.

Commencer

Assistance téléphonique gratuite : 0805 980 269 *



Vocabulaire



- Le **nom de votre campagne**: trouvez un nom qui permette de bien identifier la campagne.
- Le type de la campagne: type d'annonces et leur mode d'affichage.

Réseaux de Recherche = les annonces textuelles standards qui apparaissent dans Google Search.

Réseaux Display = les sites partenaires de Google (AdSense notamment)

 Zones géographiques: dans quelle zone géographique souhaitezvous que vos annonces apparaissent? Vous pouvez même choisir de ne cibler qu'une région ou qu'une ville en particulier.



• Les appareils: vous pouvez décider que vos annonces ne s'affichent que sur les ordinateurs, ou bien uniquement sur les appareils mobile, ou bien sur tous types d'appareils.

• Langues: Si vous diffusez une campagne en français, ce n'est a priori pas pertinent de choisir « toutes les langues ».



- La **stratégie d'enchères**: vous pouvez laisser Google optimiser pour vous le CPC dans le but d'obtenir le maximum de clics à partir d'un budget prédéterminé. Ou bien choisir de définir vous-même le CPC (si vous avez le temps de vous occuper).
- Le budget quotidien: désigne le budget que vous êtes prêt à dépenser chaque jour. Le montant que vous indiquez définit un budget maximum, un budget qui ne pourra pas être dépassé. Concrètement, une fois que votre budget maximum sera atteint au cours de la journée, vos annonces ne s'afficheront plus (jusqu'au jour suivant). Mais ce budget quotidien maximum ne sera pas forcément atteint tous les jours : cela dépend du comportement des internautes vis-à-vis de vos annonces AdWords.

Quels mots utiliser?



https://adwords.google.com/ko/KeywordPlanner/Home?__u=521 2304149& c=2931194149&authuser=0#start

Le générateur de mots-clés de Google (KeyWord Planner). Il indique les recherches les plus utilisées et précise les expressions utilisées par les internautes.

En plus de donner le volume mensuel de recherches sur telle ou telle expression, cet outil permet de connaître la concurrence des différents mots-clés.

Conseils Adwords



MESURE/

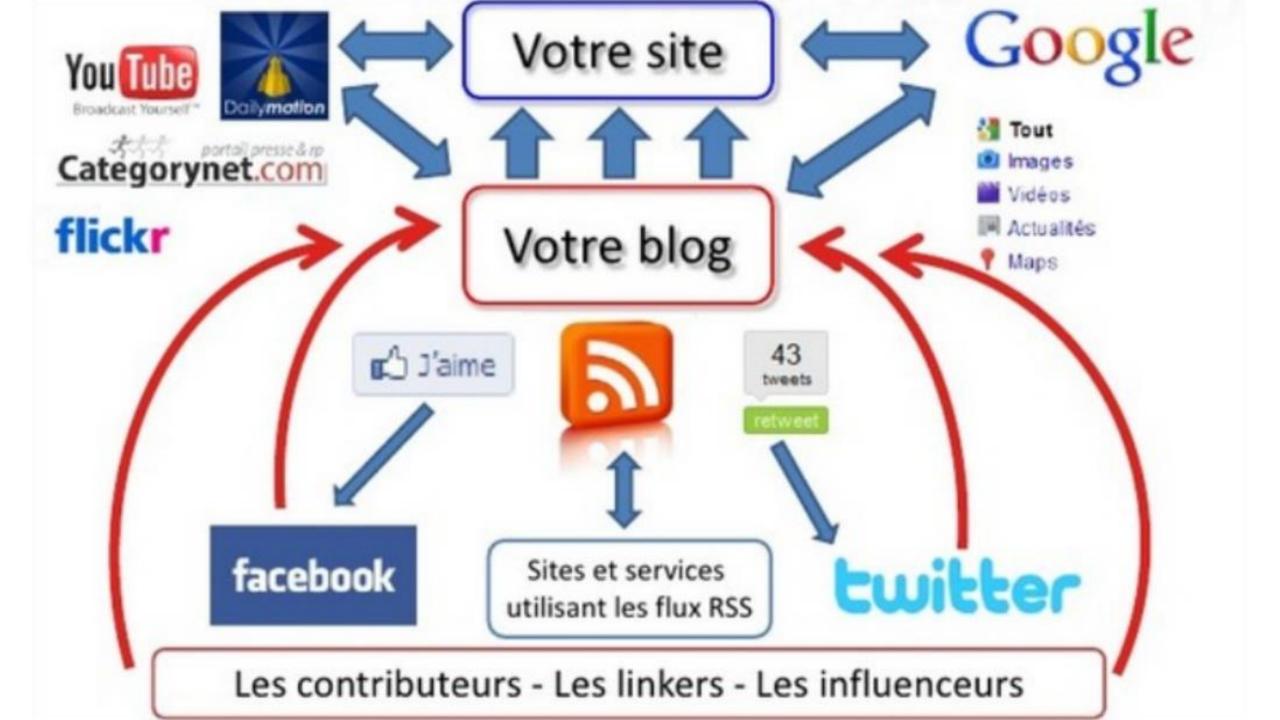
Comment toucher sa cible?



- 1. Ux
- 2. Buzz
- 3. SEO
- 4. SEA

5.SMO

- 6. Co-création
- 7. Contact direct
- 8. E-publicité (display)
- 9. L'e-mailing
- 10. Affiliation
- 11. Growthhaking





SEO et SEA ont connait

Une troisième notion s'ajoute pour constituer le SEM

Regroupe tous les leviers pour améliorer sa visibilité et son référencement sur le net, et cette notion c'est le SMO.

7 objectifs pour une stratégie SMO



- Générer du trafic vers votre site internet
- Atteindre des clients potentiels
- Améliorer votre e-réputation
- Créer une communauté active
- Valoriser vos contenus
- Acquérir des backlinks
- Améliorer votre SEO

10 règles d'optimisation



- 1. Créez du contenu qui se partage
- 2. Simplifiez le partage
- 3. Récompensez l'engagement
- 4. Favorisez la diffusion de votre contenu de manière pro-active
- 5. Soyez une ressource pour les internautes
- 6. Encouragez les utilisateurs à se réapproprier votre contenu
- 7. Participez aux conversations
- 8. Faites entrer dans votre stratégie SMO le processus de cocréation
- 9. Restez vous-même
- 10. Expérimentez de nouvelles choses

Comment toucher sa cible?



- 1. Ux
- 2. Buzz
- 3. SEO
- 4. SEA
- 5. SMO

6.Co-création

- 7. Contact direct
- 8. E-publicité (display)
- 9. L'e-mailing
- 10. Affiliation
- 11. Growthhaking



La co-création & la participation Le crowdsourcing



Les objectifs;

- Réduire vos coûts de production
- Améliorer votre créativité, vos innovations, vos produits
- Apporter une richesse supplémentaire à vos produits par la participation des utilisateurs

Exemple:
Fotolia
Shutterstock

LE CONCEPT

« Pourquoi faire appel à un prestataire unique alors que le marché regorge de personnes capables de vous aider ?»

Différents niveaux...



Les commentaires des internautes

- Intéressent les entreprises : retours sur les produits
- Permet à l'entreprise d'innover, de s'améliorer
- Excellent vecteur de communication.
- Plus de la moitié des internautes seraient enclins à acheter un produit ou un service après la lecture d'un commentaire positif.
- Les internautes rédacteurs de commentaires deviennent alors représentants et prescripteurs de la marque ou du produit.
- Amazon.com en a fait un élément de succès déterminant dans son business model.

Différents niveaux...



La co - Création des produits (CROWDSOURCING)

- La traduction anglaise du crowdsourcing serait «approvisionnement par la foule».
- · Notion de contributeurs multiples capables de répondre à vos besoins.
- Demander aux amateurs et aux professionnels, sur leur temps libre, de travailler pour vous.
- Le travail effectué dans le cadre de la co-création est rémunéré à des niveaux plus faibles que la prestation d'un acteur traditionnel.

Différents niveaux...

la co-création et la participation

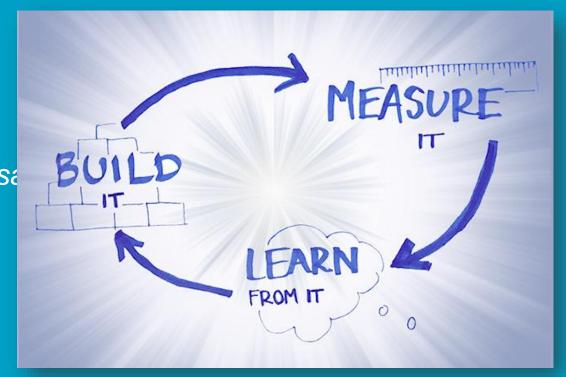
- Wikipedia
 - regroupe plus de 5 millions d'articles
 - plus de 75 000 contributeurs.
 - disponible en 100 langues différentes.
 - repose uniquement sur la contribution des utilisa

la conception du produit :

- les internautes conçoivent les produits.
- Basé souvent sur la créativité et le graphisme.
- résolution de problèmes techniques ou
- · dans la réalisation de produits technologiques.

· la sélection des produits :

- Les internautes vont sélectionner les produits qu'ils préfèrent ;
- à vous de choisir ensuite lesquels mettre en vente.
- Ce procédé a pour avantage de limiter le risque au lancement d'un produit.
- Les informations récupérées permettent également de donner une tendance et de mieux connaître vos visiteurs et vos acheteurs ainsi que leurs goûts



Comment toucher sa cible?



- 1. Ux
- 2. Buzz
- 3. SEO
- 4. SEA
- 5. SMO
- 6. Co-création

7. Contact direct

- 8. E-publicité (display)
- 9. L'e-mailing
- 10. Affiliation
- 11. Growthhaking

Le présence marketing Le contact direct en ligne



LES OBJECTIFS

- Améliorer la qualité de la relation client
- Développer un nouveau canal de communication et d'échanges
- Développer l'instantanéité dans les modes de réponse

LE CONCEPT

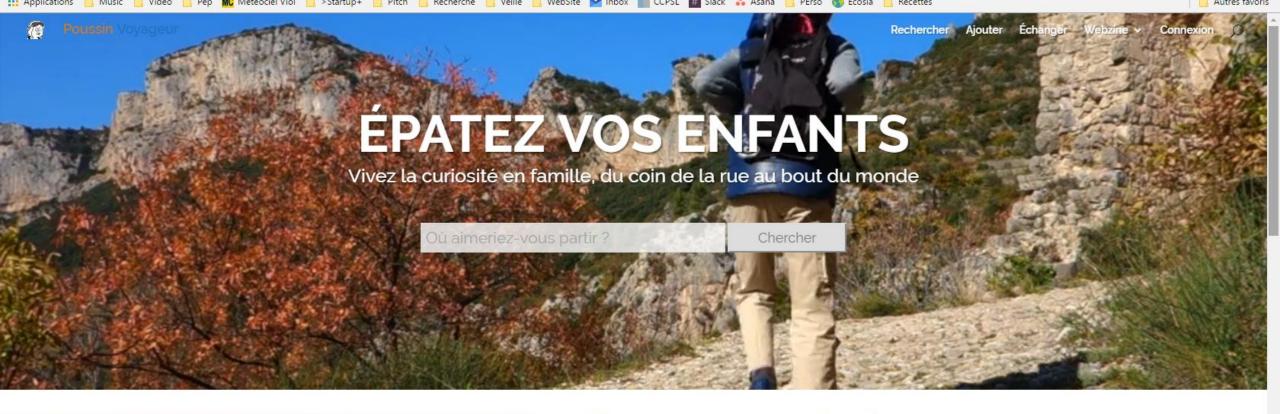
- Internet a considérablement changé notre façon de communiquer
- De plus en plus de relations à distance, parfois au détriment des véritables contacts en face à face
- Permis de régler certaines contraintes (distance géographique, horaires d'ouverture)
- parfois, au détriment d'une relation directe de confiance.



Nous entrons dans l'ère du « présence marketing » qui regroupe tous les outils et méthodes capables de reproduire numériquement les communications synchrones traditionnelles.

Derrière ces outils, nous retrouvons







Vacances, voyages, week-ends...

Poussin Voyageur sélectionne avec vous les plus beaux spots d'émerveillement accessibles aux familles, ici et ailleurs.

- Trouvez en fonction de vos envies et de l'âge de vos enfants
- · Ajoutez vos propres coups de cœur
- Échangez entre parents sur votre prochain voyage
- Découvrez nos conseils et des sources d'inspiration
- Donnez et retrouvez des avis de parents

Je m'inscris gratuitement



Comment toucher sa cible?



- 1. Ux
- 2. Buzz
- 3. SEO
- 4. SEA
- 5. SMO
- 6. Co-création
- 7. Contact direct

8.E-publicité (display)

- 9. L'e-mailing
- 10. Affiliation
- 11. Growthhaking



L'e-publicité



 OBJECTIF : apparaître sur des sites proches de votre thématique





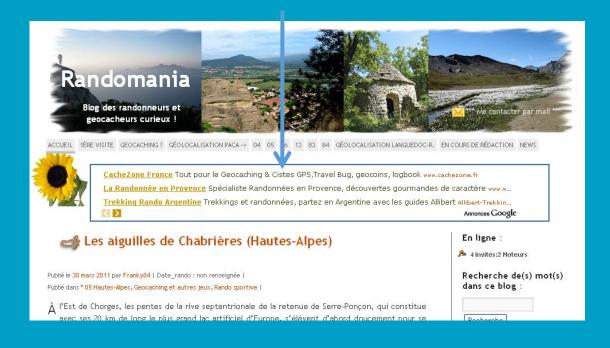




L'e-publicité



- COMMENT FAIRE ?
 - Google Adsense
 - ✓ Même fonctionnement que pour Google Adwords mais diffusion des annonces sur des sites internet et non sur le moteur de recherche



L'e-publicité



COMMENT FAIRE ?

- Mise en place d'une campagne display
 - ✓ Cela peut se faire par le biais d'une agence ou directement en interne
 - ✓ Le but étant d'être présent à divers endroits stratégiques sur une période donnée
 - ✓ La publicité peut aller des formats traditionnels jusqu'à l'habillage complet d'un site web





Comment toucher sa cible?



- 1. Ux
- 2. Buzz
- 3. SEO
- 4. SEA
- 5. SMO
- 6. Co-création
- 7. Contact direct
- 8. E-publicité (display)

9.L'e-mailing

- 10. Affiliation
- 11. Growthhaking

L'e-mailing

OBJECTIF : Être lu, entraîner une action précise et ne pas finir à la corbeille



KEEP CALM **AND** STOP SPAMMING

E-mailing



Les emails et newsletters promotionnels sont des outils encore largement utilisés avec des retours intéressants s'ils sont bien réalisés. Ils ne sont pas a délaisser!

La newsletter permet encore aujourd'hui de générer du trafic ainsi que du chiffre d'affaire.



L'e-mailing



COMMENT FAIRE ?

- Qualité de la base de donnée
 - ✓ Formulaires d'inscription simples mais de qualité (mise en avant, explications, vérification mail...)
 - ✓ Segmentation précise et enrichissement permanent (questionnaire, historique achats...)
- Envoyez moins mais mieux
 - ✓ Un mail = un objectif! (landing page en conséquence…)
 - ✓ Message personnalisé en fonction de la segmentation
 - ✓ Amélioration de la lisibilité (43% lise sans image…)
 - ✓ Renforcer la relation client (anniversaire, remerciements, cross selling…)
 - ✓ Impliquez vos abonnés (parrainage, réseaux sociaux)

Avantages & challenges de l'emailing



Avantages:

- Coût faible
- Permet d'être créatif, d'avoir des visuels attractifs
- Rentabilité acceptable sous certaines conditions (récurrence, type d'offre...)
- Fidélisation

Challenges:

- Résultats dépendants de l'outil
- Nécessite une base de données d'emails
- Problème de délivérabilité et de SPAM

Quels outils?

















Ergonomie de l'éditeur	+++	+ + +	+	+ +
Langue	Anglais	Français / Anglais Allemand / Espagnol	Français / Anglais Allemand / Espagnol / Néerlandais	Français / Anglais
Statistiques	+ + +	+ +	+ +	+ +
Type de Support	FAQ - Mail : pour les comptes payants uniquement	FAQ / Mail	FAQ / Mail	FAQ / Mail / Réseaux sociaux
Formulaire d'inscription intégrable	Oui	Oui	Oui	Oui
Intégration avec d'autres outils	Oui	Oui	Oui	Oui, mais limitée
Segmentation des contacts	Oui	Version premium uniquement	Oui	Oui
Tarifs	Gratuit jusqu'à 2 000 abonnés et 12 000 envois / mois Payant à partir de 20 \$ / mois envoi illimité	Gratuit jusqu'à 6 000 envois / mois Payant à partir de 5,49 € / mois pour 30 000 envois	Gratuit jusqu'à 1 000 contacts et moins de 500 envois / mois Payant à partir de 3,75 € / mois pour 500 envois	Gratuit 9 000 envois / mois Payant à partir de 5,49 € / mois pour 40 000 envois / mois



- Jusqu'à 6 000 e-mails : gratuit (fonctionnalités limitées, 200 e-mails par jour maximum)
- Jusqu'à 30 000 e-mails : 5,49 € par mois
- Jusqu'à 60 000 e-mails : 17,45 € par mois



 Jusqu'à 2000 destinataires : gratuit (12 000 e-mails maximum et bannières publicitaires)



- Jusqu'à 5000 destinataires : 50 \$ par mois (environ 47 €)
- Jusqu'à 10 000 destinataires : 75 \$ par mois (environ 71 €)

Vocabulaire



- Répondeur automatique (ou autorépondeur): une série d'emails prédéfinis envoyés automatiquement, par exemple après une inscription via un formulaire. Il peut s'agir d'astuces sur l'utilisation d'un produit ou d'une introduction à un sujet particulier. Ensuite, on trouve les e-mails automatisés (« e-mail automation » en anglais), qui consistent à préprogrammer des campagnes entières.
- Modèle (template): un modèle de lettre d'information, comprenant images et mise en forme du texte, envoyé au format HTML.

Vocabulaire (suite)



- Newsletter responsive : tout comme un site Internet, l'affichage est optimisé : l'e-mail s'adapte parfaitement à la taille de l'écran utilisé pour le lire (smartphone, tablette, ordinateur).
- Rebonds : les e-mails non délivrés, par exemple quand une adresse n'existe plus. Ces adresses sont automatiquement désactivées par le logiciel d'envoi de newsletter.
- Offres prépayées et abonnements : les offres prépayées fonctionnent comme pour un téléphone portable vous chargez un crédit d'e-mails sur votre compte. Avec un abonnement en revanche, vous payez selon un nombre de destinataires et les envois sont souvent illimités. Cette solution est intéressante surtout si vous envoyez plusieurs e-mails par mois aux mêmes destinataires.

Taux d'ouverture?



Chaque secteur a ses propres particularités.

- Secteurs reconnus pour avoir les meilleurs taux d'ouvertures (>20%),
 - les églises,
 - l'agriculture,
 - la construction,
 - le gouvernemental ou
 - les industries créatives (agences par exemple).
- Ensuite, à =/- de 20%,
 - conseil,
 - éducation,
 - santé,
 - assurances ou
 - · restauration.
- Des taux d'ouvertures plus faibles (<18%)
 - E-commerce,
 - · recrutement,
 - transport ou
 - musique.

Donnez d'abord, demandez ensuite







- Aidez vos lecteurs à résoudre des problèmes précis,
- Inspirez-les,
- Enrichissez leur vie quotidienne.

Une fois que vous aurez établi un lien de confiance durable, vous pourrez proposer vos services.

Mettez en place un message d'accueil



- L'envoi d'un message de bienvenue peut augmenter la fidélité de vos abonnés de 33%. Pourquoi s'en priver ?
- Envoyez immédiatement un email de bienvenue automatique, afin que votre nouvel inscrit confirme son intérêt dans la foulée et n'oublie pas le nom de votre site en quelques heures.
- Un bon message d'accueil peut notamment :
 - Rappeler à l'abonné qu'il a fait un bon choix
 - Montrer comment découvrir votre site, parcourir votre boutique ou accéder à vos ressources
 - Intégrer une réduction ou un bonus
 - Donner la possibilité de vous suivre sur les réseaux sociaux ou d'inviter un ami

Conseils



Bannissez le « no reply »



- Evitez les adresses « no reply », qui tuent le niveau d'engagement de votre newsletter.
- Quoi de plus frustrant que d'ouvrir et lire un email, avoir envie de répondre à une question et se voir opposer un robot au moment de le faire ?

Choisissez bien le nom qui va s'afficher dans la boîte de réception de vos lecteurs



- · Créer votre newsletter vise aussi à créer un lien personnel avec vos abonnés.
- Une bonne solution, si votre prénom ou le nom de votre site ne sont pas trop longs, est d'envoyer vos emails en alliant les deux en tant que destinataires.
- Par exemple : Julie de scoop.it
- Tout dépend bien sûr du degré de notoriété de votre marque ou de votre identité personnelle. Là encore, il faut tester!

Segmentez votre audience



- Plutôt que de créer une seule liste d'abonnés, privilégiez la segmentation des inscrits en différents groupes,
 - En fonction de leur comportement sur votre site,
 - De leurs données démographiques,
 - Du bonus ou
 - De la page sur laquelle ils se sont inscrits.

Personnalisez vos messages



- Lorsque vous construisez votre liste, pensez à demander le prénom de chaque nouvel abonné.
- Vous pourrez ainsi personnaliser l'envoi de votre newsletter

Passez du temps sur vos objets de mails



- Les titres font vivre vos newsletters... ou les tuent dans l'œuf. Vous devez donc non seulement passer du temps à les travailler, mais également tester différentes versions lors de vos envois.
- Voici quelques astuces pour un objet de newsletter efficace :
 - Incluez des chiffres
 - Faites une promesse claire (si vous la tenez ensuite!)
 - Jouez sur le sentiment d'urgence
 - Annoncez une exclusivité
 - Piquez la **curiosité** de vos lecteurs...
- Dans tous les cas, le travail sur les titres revient aux fondamentaux du copywriting.
- Abonnez-vous dès aujourd'hui à différentes newsletters, qu'il s'agisse de vos concurrents ou de domaines totalement différents, qui peuvent aussi vous inspirer.

Rendez le corps du message « scannable »



- 80 % des personnes vont scanner votre email. L'augmentation de la lecture sur smartphone augmente considérablement l'impact de cette donnée, que vous devez déjà prendre en compte sur vos articles et pages.
- De même, le temps d'attention se réduit d'année en année, comme le montre le tableau suivant :
 - Pour optimiser votre newsletter de manière à la rendre la plus efficace possible, facilitez une lecture « scannée » de son contenu :
 - Espaces et paragraphes aérés
 - Listes (puces, tirets)
 - Titres et sous-titres attirants
 - Mots en gras
- Utilisez les images avec parcimonie. Elles peuvent augmenter le temps de chargement et réduire l'attention de vos lecteurs.

Optimisez vos newsletters pour les mobiles



- Des **objets plus courts**, faute de quoi ils seront tronqués sur les smartphones. Vous pouvez viser 35-40 caractères, par exemple.
 - Un design responsive avec des colonnes et images qui s'adaptent immédiatement à la taille de l'écran.
 - Un email léger et donc rapide à charger
 - Une taille de police de caractère facile à lire
 - Des CTA (call to action ou appel à l'action) impossibles à rater
 - Un nombre limité d'images
 - Une option « plain text » (texte brut)
 - Une suppression ou un décalage de la mention « si vous ne parvenez pas à lire ce message, vous pouvez consulter la version en ligne » (ou équivalent).

Limitez le nombre de liens



- Créer une newsletter efficace nécessite d'avoir un objectif précis. Traitez-la comme une landing page, même si vous n'y vendez rien.
- En limitant les distractions, vous aidez le lecteur à se concentrer sur votre message et vos appels à l'action.

Trouvez la longueur idéale



Pour certains, une bonne newsletter ne devrait jamais dépasser 500 mots.



ce qui fonctionne chez les uns est contre-productif chez les autres.

- Certaines newsletters de blogs à très forte audience peuvent faire jusqu'à 3 000 mots sans perturber leurs lecteurs!
- Un copywriter disait d'ailleurs que « ceux qui lisent jusqu'au bout sont ceux qui achètent ».
- Faites votre choix... mais dans tous les cas, menez des tests A/B ou comparez les données de vos différents envois !
- Rien ne vous empêche de varier les plaisirs en alternant des textes courts avec des emails bien plus longs, sur le ton d'une conversation ou sur la base d'un storytelling bien structuré.