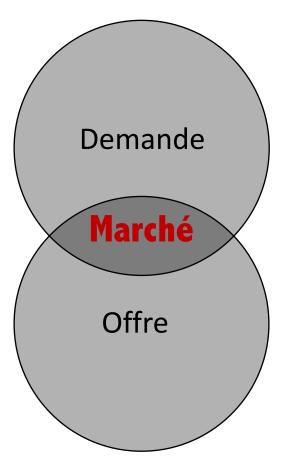
Par Fouad NAJEM

## Web Stratége Ceo Kamilmedia.ma







**Marketing** 



Ensemble d'actions qui permettent la rencontre entre l'offre et la demande dans un marché



#### Marketing digital?



Ensemble d'actions qui permettent la rencontre entre l'offre et la demande dans un marché grâce à des écrans



Soit les écrans ne sont pas connectés à internet:

**Télévision – Afficheur numérique** 



Soit les écrans sont connectés à internet / Webmarketing



## **Dispositif Web Marketing**



**Utilisateurs Web** 



Persona buyer / vos types d'acheteurs / vos segments cibles



Ceux qui CHERCHENT ET NAVIGENT sur Google

Ceux qui PARTICIPENT sur les réseaux sociaux



## Quels leviers utiliser pour l'acquisition?

#### Gratuit

**SEO** (search engine optimization) ou **Référencement** naturel.

#### Payant

S E A (Search Engine Advertising), appelé aussi Google ADS / Google Adword.

DISPLAY / AFFILIATION / COMPARATEURS INFLUENCE

#### Gratuit

**SMO** (Social Media Optimization) / Publicité organique non payante.

#### Payant

**SMA** (Social Media Advertising) / Publicité sponsorisée payante.

AFFILIATION / COMPARATEURS





## Glossaire d'aquisition





## Personas qui CHERCHENT sur Google LEVIERS SEO / SEA

#### **LEVIER PAYANT**

➤ SEA: Search Engine Advetising ou publicité payante que propose Google. Il s' agit d'utiliser les plates-formes publicitaires de liens sponsorisés Google ADS, anciennement appelé Google Adwords.

Efficace pour être rapidement visible par un ensemble de requête et mots clés sur le moteur de recherche Google.

#### **LEVIER GRATUIT**

➤ SEO: Search Engine Optimization ou Référencement Naturel est l'art et la technique de persuader les moteurs de recherche Google de recommander votre contenu à leurs utilisateurs comme la meilleure solution à leur requête et problème.





## Personas qui NAVIGUENT sur Google LEVIER DISPLAY

#### **LEVIER PAYANT**

➤ **DISPLAY**: Une campagne Display permet d'afficher des annonces publicitaires sur des sites internet, à la différence du Search, qui ne permet d'afficher que sur les pages de résultats de Google.

Les sites sur lesquels s'affichent les annonces sont des sites **partenaires de Google**, c'est-à-dire ceux qui font partie du réseau de la régie publicitaire de Google nommée Adsense qui comprend à plus de 2 millions de sites web dans le monde.

Il est possible de spécifier des sites Internet sur lesquels diffuser les annonces, de **choisir des catégories de sites thématiques**, ou des mots clés qui doivent être présents sur les pages du site.

Dans le domaine marketing, le **display** concerne donc les affichages publicitaires comme les présentoirs.





#### Marketing d'affiliation?

# Personas qui font des recherches, qui naviguent sur Google et participent sur les réseaux sociaux

L'affiliation sur internet est une technique de webmarketing qui consiste pour un vendeur à promouvoir ses produits ou services grâce à un partenaire qu'il rémunère par une commission en fonction des ventes effectuées.



L'affilié fait la promotion du produit ou service



Le visiteur clique sur le lien et valide l'action



La vente est trackée



L'annonceur verse une Commision à l'affilié



### Les comparateurs?

# Personas qui font des recherches sur google, naviguent sur Google et participent sur les réseaux sociaux

Site web centralisant des offres commerciales relatives à des produits ou services et permettant de les comparer sur différents critères dont principalement la qualité et le prix.

Un comparateur peut être généraliste (tous produits) ou spécialisé (assurance, téléphonie, etc..).

Le comparateur est généralement rémunéré par les sites marchands aux clics, au lead ou à la commission.



# Ceux qui PARTICIPENT sur les réseaux sociaux LEVIERS SMO/SMA

#### **LEVIER GRATUIT**

> SMO: Social Media Optimization ou publicité organique non payante sur les réseaux sociaux.



#### **LEVIER PAYANT**

> SMA: Social Media Advertising ou publicité payante sur les réseaux sociaux





## CTA: CALL TO ACTION.

Ce terme désigne un bouton ou un lien de conversion qui va déclencher une action attendue

Cela peut être le bouton sur une annonce pour renvoyer l'utilisateur sur notre site.

Cela peut être un bouton qui va déclencher la mise en panier d'un produit ou l'envoi des données d'un formulaire, d'une inscription en ligne, d'un abonnement, de réserver sa place à une conférence, d'un appel téléphonique...

## CONVERSION

Ce terme désigne une action attendue via notre contenu à partir d'un CTA: CALL TO ACTION.



## L'inbound marketing: (marketing entrant)

L'inbound marketing consiste à faire venir les prospects vers le produit que l'on propose, plutôt que d'aller les chercher par l'outbound marketing ou marketing sortant,

#### Par exemple:

Un article bien positionné et **référencé** dans les moteurs de recherche grâce à un travail de **SEO** sur une requête précise, exprimant une réponse à un problème ou une question.

L'utilisateur capté via une annonce ou une publication d'un contenu de valeur réponse à une requête, en cliquant sur un **CTA** va aboutir à une " **landing page** ou **page d'atterrissage**, conçue spécifiquement pour gérer la transaction escomptée».

## Le persona buyer

Le buyer persona est la représentation imaginaire de votre client idéal, il représente un segment de cible parmi les utilisateurs cités.

Un ensemble de personnes qui partagent la même **problématique** par rapport à votre offre.



## Tunnel de conversion

Purchase funnel (aussi appelé Sales Funnel) permet d'identifier le parcours client, et ainsi d'aller à sa rencontre pour l'attirer et le convertir.

Le tunnel de vente c'est la succession d'étapes que traverse un internaute dans un parcours allant de la l'identification, de la découverte de ses attentes et ses besoins jusqu'à la convestion.



## Construire une Stratégie Marketing Digital





#### **Stratégie Marketing Digital**

La stratégie digitale est l'ensemble des actions organisées de manière précise dans le but **promouvoir votre positionnement et visibilité** via des **points de contacts** digitaux avec vos prospects et futurs clients.



## Stratégie Marketing Digital

Une stratégie digitale est un plan média qui prévoit d'utiliser les différents leviers

SEO/SEA/SMA.....pour développer la visibilité et l'image de l'entreprise, pour acquérir de nouveaux prospects et clients parmi vos personas.

La stratégie digitale est l'ensemble des actions organisées de manière précise dans le but de **promouvoir votre positionnement** via des **points de contacts** digitaux avec vos prospects qualifiés et futurs clients.



## Étape 1 - Construire vos buyers personas

> Parmi les utilisateurs web, définir votre persona selon :



#### Ciblage

Les caractéristiques démographiques

- La tranche d'âge dans laquelle il/elle se trouve
- Sa localisation
- Son sexe
- Ses occupations et centres d'intérêt (travail, passions, activités sportives ou créatives, etc.)
- Son niveau scolaire
- Ses enfants (combien d'enfants, quel âge ont-ils, vivent-ils toujours chez eux, etc.)

#### Copywriting

Les caractéristiques psychographiques

- Ses croyances et ses valeurs
- Ses problématiques et ses défis personnels

#### Média

Les caractéristiques comportementales

- Ses sources d'informations (journaux, blogs, télévision, médias sociaux etc.)
- Les personnes qui influencent ses comportements d'achat.

Préparé par Fouad NAJEM CEO kamilmedia.ma



## Segmentez vos personas

> Les attentes et usages sont différents







**Persona** 





Peau grasse



Peau sèche



Peau avec acné



#### **RECOMMADATION**

Construire votre stratégie autour d'un tunnel de vente.

Le **tunnel de vente** correspond au parcours d'achat que vont suivre vos prospects dès leur arrivée sur votre site internet.

Le **tunnel de vente**, aussi appelé **tunnel de conversion** ou **entonnoir de conversion**, est un concept-clé de <u>l'Inbound Marketing</u> qui permet de représenter visuellement le parcours client et ses points de contacts.

