

# WEBMARKETING POUR L'E-COMMERCE

Laurent Peyrat

laurent@peyrat.fr



# Qui suis-je

## Parcours communication/marketing, puis:

- DESS E-Commerce
- Editeur indépendant
- E-commerçant
- Associé webagency Agoranet

## Consultant e-commerce & SEO depuis 2010 :

- Conseiller et accompagner
- Former et perfectionner
- Enseigner (Sciences-Po Toulouse, ECS Toulouse)
- http://www.peyrat.fr

# Déroulement

## Panorama du e-commerce

## Le webmarketing

- Acquisition
- Transformation
- Fidélisation

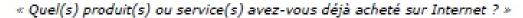
# L'e-commerce B to C (monde)

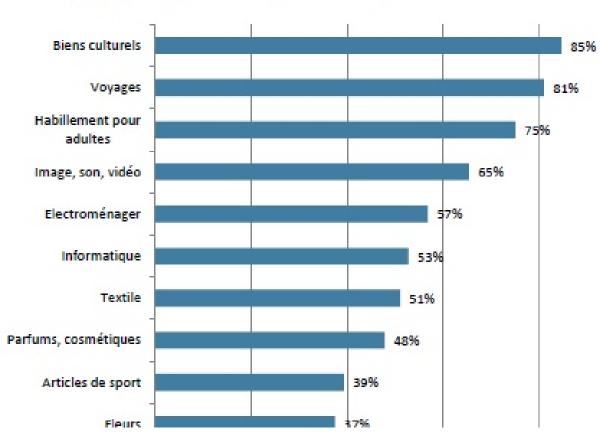


Source: http://www.journaldunet.com/ebusiness/commerce/e-commerce-mondial.shtml

# SEMINE" DU WEB-COM

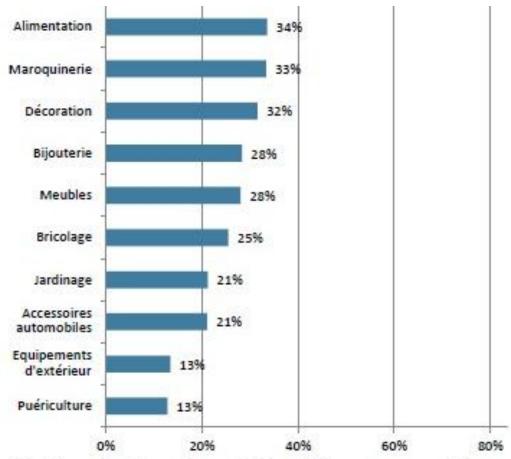
# Ce qui s'achète





Source: http://www.journaldunet.com/ebusiness/commerce/etude-e-commerce-2012/produits-les-plus-achetes.shtml

# Ce qui s'achète

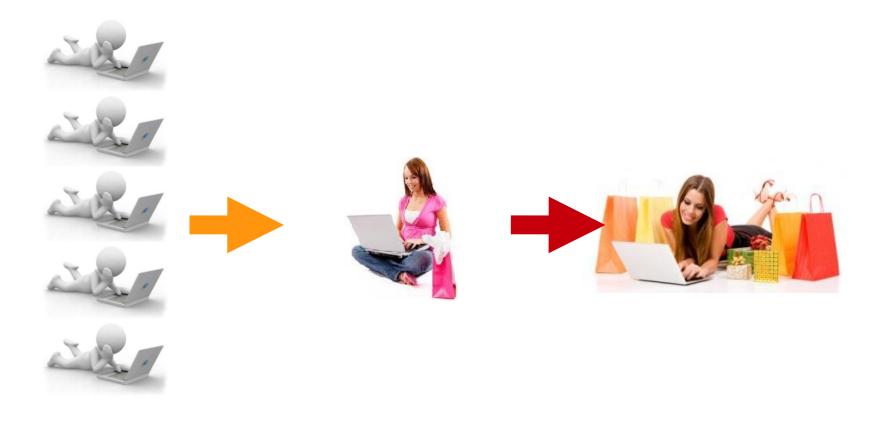


Sur la base des internautes ayant déjà acheté au moins un produit ou service sur Internet.

Source: http://www.journaldunet.com/ebusiness/commerce/etude-e-commerce-2012/produits-les-plus-achetes.shtml



# Le webmarketing



**Acquisition** 

**Transformation** 

**Fidélisation** 

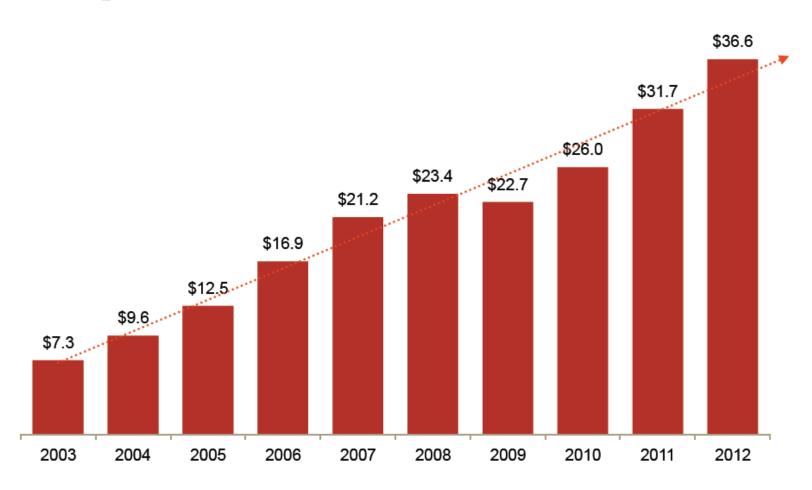
# L'acquisition



Faire venir des internautes ciblés (intéressés par mes produits) sur mon site marchand

# SEMINE WEB.COM

# L'e-pub dans le monde



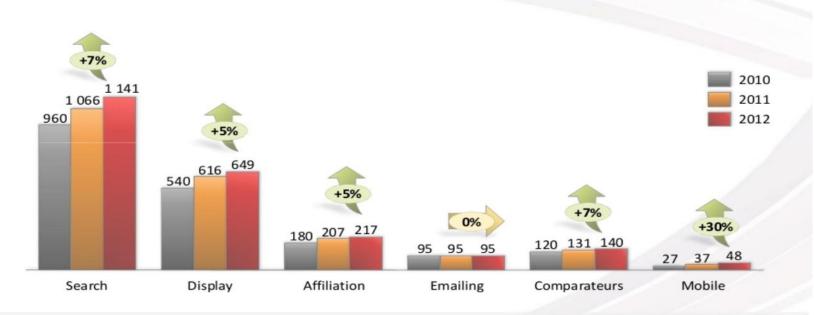
Source: http://www.iab.net/media/file/IAB\_Internet\_Advertising\_Revenue\_Report\_FY\_2012\_rev.pdf

# SEMINE DU WEB-COM

# Exemple France : 2,7 milliards d'€

Bilan 2012 sur les principaux segments investis par les annonceurs

Evolution du marché sur les principaux canaux de la communication online 2010 - 2011 − 2012 en M€



La majorité des canaux de communication continuent de progresser

Source: http://fr.slideshare.net/Thierry-Pires/prsentation-observatoire-de-lepub-9me-dition

# Search marketing & Google

- 30 000 milliards de documents indexés
- + de 1 milliard de visiteurs uniques mensuels sur l'ensemble des sites de Google
- 3,3 milliards requêtes/jour (près de 40 000 par seconde)
- 4 milliards de vidéos vues/jour sur Youtube
- 50 milliards de dollars de trésorerie

CONNEXION

Web

Maps

Shopping

Outils de recherche



# search marketing

## SERP

= Search Engine Result Page (page de résultats de recherche)

Source : Hoyado

Environ 66 800 000 résultats (0.29 secondes)

### Annonces relatives à flyers (1)

Images

### 5 000 Flyers 10x15: 25 € 01 49 07 89 89

#### www.veoprint.com/Flyer

\*\*\* 1 762 avis pour veoprint.com

10 000 Flyers 10x15: 45 € seulement N°1 de l'impression professionnelle

Promo Flyers A7: 17€ les 1000 Promo: 25€ les 5000 flyers A6

imprimez vos flyers pas chers veoprint N°1 de l'impression pro

### 2000 Flyers 34,99€ TTC - Top Qualité au meilleur prix

www.saxoprint.fr/Flyers - \*\*\*\* 147 avis sur ce marchand

Impression rapide - livraison inclu

Brochures - Cartes de visite - Flyers - Affiches

### 5000 flyers A6 vernis UV - flyprint.be

300gr à 117 €, déjà 5000 flyers à 60 € recto/verso, 250 a2 à 120 €

### Fiver: Impression De Vos Fivers [Pas Cher, Livraison rapide]

www.printoclock.com/flyers-c-12.html -

Print O'Clock imprime vos flyers à bas prix et dans des délais de choc. Choisissez le format, le papier, recto ou recto verso pour une communication unique !

#### Rapid-Flyer

www.rapid-flyer.com/ -

Flyers, Affiches, Cartes de visite, Dépliants, Plaquettes ... Imprimeur depuis plus de 10

Flyers - Cartes de visite - Affiches - Dépliants

#### Flyer - Wikipédia

fr.wikipedia.org/wiki/Flyer >

Flyer est un mot anglais qui, au sens premier, désigne un objet volant (exemple : pilote d'avion). En anglais américain (et parfois en français comme ...

#### Bienvenue chez Flyer.fr, votre imprimerie en-ligne | Flyer.fr www.flyer.fr/ -

Aller au contenu principal. Flyer.fr. Contactez nous : info@Flyer.fr; 03 20 38 24 53. Votre compte ... Flyer fr a 10 ans ! 3000 modèles gratuits ! Livraison ...

## Flyers, dépliants, brochures, affiches - impression en ligne

www.bonprixflvers.com/ \*

Notre société est spécialisée en impression d'une haute qualité de produits tels que les flyres, dépliants, cartes de visites. Nous possédons dans notre offre un ...

Annonces (i)

### Flyers de haute qualité

www.printconcept.fr/flyers 1000 Flyers A6 pour 35.00€ Livraison très rapide et gratuit!

#### Flyers pas chers

www.onlineprinters.fr/Flyers Spécialiste de l'imprimerie online. Service qualifié, prix compétitif!

### Impression Flyer en 24H

www.printshot.fr/imprimer-flyers Livraison rapide en France. 5000 Flyers A6 à 38€.

#### Flyers En Liane

www.gotprint.fr/Flyers

\*\*\* 1 072 avis pour gotprint fr Impression en Couleur, Différents Formats. Commandez-Les en Ligne!

#### Flyers

www.flyerzone.fr/Flyers Essayez-nous : Service rapide & pas cher, Livraison gratuite!

#### Flyers à Prix Discount www.contiprint.com/flyers

Flyers et Dépliants - Pas de prépaiement - Paiement à 60 jours !

## 5 000 Fivers 10x15 à 48€

www.print-imagin.fr/Flyers/ recto-verso, frais de port compris. 250g, Impression haute qualité!

## 5000 Flyers 10x15: 25 €

www.printoclock.com/Flyers 10 000 Flyers 10x15: 50 € HT. Port offert, Livraison En 24H

Affichez votre annonce ici »

Maps

Shopping

Outils de recherche

# search marketing

## Les liens payants SEM

= Search Engine Marketing (liens sponsorisés, référencement payant, liens commerciaux)

## Annonces relatives à flyers (1)

Images

5 000 Flyers 10x15: 25 € 01 49 07 89 89

Environ 66 800 000 résultats (0.29 secondes)

www.veoprint.com/Flyer

\*\*\* 1 762 avis pour veoprint.com

10 000 Flyers 10x15: 45 € seulement N°1 de l'impression professionnelle

Promo Flyers A7: 17€ les 1000 imprimez vos flyers pas chers Promo: 25€ les 5000 flyers A6 veoprint N°1 de l'impression pro

### 2000 Flyers 34,99€ TTC - Top Qualité au meilleur prix

www.saxoprint.fr/Flyers - \*\*\*\* 147 avis sur ce marchand

Impression rapide - livraison inclu

Brochures - Cartes de visite - Flyers - Affiches

#### 5000 flyers A6 vernis UV - flyprint be

300gr à 117 €, déjà 5000 flyers à 60 € recto/verso, 250 a2 à 120 €

## Fiver: Impression De Vos Fivers [Pas Cher, Livraison rapide]

www.printoclock.com/flyers-c-12.html -

Print O'Clock imprime vos flyers à bas prix et dans des délais de choc. Choisissez le format, le papier, recto ou recto verso pour une communication unique !

#### Rapid-Flyer

www.rapid-flyer.com/ -

Flyers, Affiches, Cartes de visite, Dépliants, Plaquettes ... Imprimeur depuis plus de 10

Flyers - Cartes de visite - Affiches - Dépliants

#### Flyer - Wikipédia

fr.wikipedia.org/wiki/Flyer >

Flyer est un mot anglais qui, au sens premier, désigne un objet volant (exemple : pilote d'avion). En anglais américain (et parfois en français comme ...

### Bienvenue chez Flyer.fr, votre imprimerie en-ligne | Flyer.fr www.flyer.fr/ -

Aller au contenu principal. Flyer.fr. Contactez nous : info@Flyer.fr; 03 20 38 24 53. Votre compte ... Flyer fr a 10 ans ! 3000 modèles gratuits ! Livraison ...

#### Flyers, dépliants, brochures, affiches - impression en ligne www.bonprixflvers.com/ \*

Notre société est spécialisée en impression d'une haute qualité de produits tels que les flyres, dépliants, cartes de visites. Nous possédons dans notre offre un ...

#### Annonces (i)

## Flyers de haute qualité www.printconcept.fr/flyers

1000 Flyers A6 pour 35.00€ Livraison très rapide et gratuit!

### Flyers pas chers

www.onlineprinters.fr/Flyers Spécialiste de l'imprimerie online. Service qualifié, prix compétitif!

## Impression Flyer en 24H

www.printshot.fr/imprimer-flyers Livraison rapide en France. 5000 Flyers A6 à 38€.

### Flyers En Liane

www.gotprint.fr/Flyers

\*\*\* 1 072 avis pour gotprint fr Impression en Couleur, Différents Formats. Commandez-Les en Ligne!

#### Flyers

www.flyerzone.fr/Flyers

Essayez-nous : Service rapide & pas cher, Livraison gratuite!

#### Flyers à Prix Discount www.contiprint.com/flvers

Flyers et Dépliants - Pas de prépaiement - Paiement à 60 jours !

## 5 000 Fivers 10x15 à 48€

www.print-imagin.fr/Flyers/ recto-verso, frais de port compris. 250g, Impression haute qualité!

## 5000 Flyers 10x15: 25 €

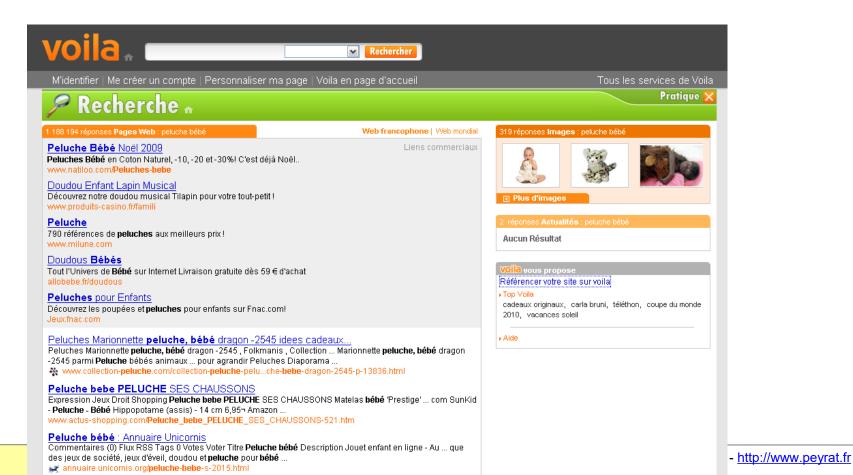
www.printoclock.com/Flyers 10 000 Flyers 10x15: 50 € HT. Port offert, Livraison En 24H

Affichez votre annonce ici »



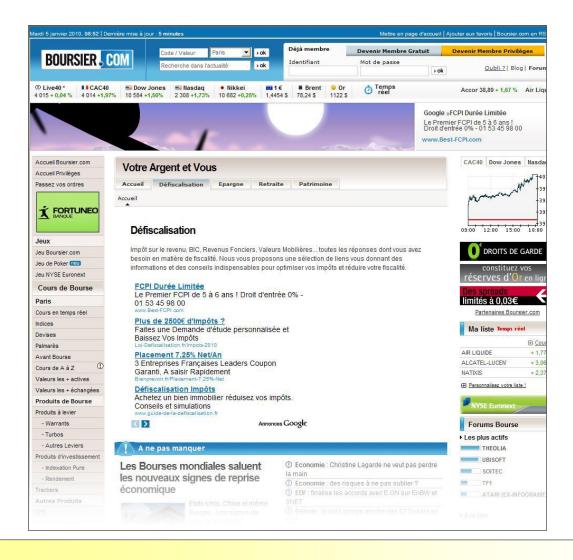
# Les partenaires de Google

Google possède un réseau de partenaires qui diffusent leurs annonces : AOL, Club Internet, Free, Orange, Voilà, etc.





# Le programme Adsense



Les liens sponsorisés s'affichent dans les pages de résultat de Google, mais aussi dans les pages des sites affiliés à Google (réseau de contenu).

# Adword: le principe

## 1. Achat de mots clés

qui déclenchent l'affichage d'annonces adaptées dans les résultats de recherche Google.

Il est recommandé de choisir les mots clés que les internautes recherchent.

## 2. Système d'enchères entre annonceurs

qui détermine le prix des clics facturés par Google à chaque annonceur.

Facturation au clic, affichages gratuits.

## 3. Notion de qualité

pouvant impacter le prix des clics. (quality score)

Le Quality Score reflète la pertinence entre recherche de l'internaute, l'annonce affichée et page de destination.

# Anatomie d'une annonce



Ces éléments sont fixés ou dynamiques (possibilité d'affiché le mot-clé tapé par l'internaute).

Ils sont constants quel que soit le support d'affichage (Serp ou pages du réseau de contenu).

Ils sont modifiés en temps réel selon leur rendement.

# Fonctionnement (1)

Les mots et expressions retenus déclenchent l'affichage de l'annonce

- Listing de mots illimités
- Maîtrise du contenu éditorial des annonces et de leur géolocalisation
- Choix des url de redirection vers les pages de contenu



# Fonctionnement (2)

Seuls les clics effectués sur l'annonce sont facturés

- Visibilité (impression/affichage) gratuite
- Vous ne payez que lorsque l'internaute visite votre site
- Vous déterminez le prix maximum que vous souhaitez payer pour chaque visite
- Vous déterminez le budget maximum quotidien

# SEIMINE WEB.COM

# Fonctionnement (3)

Le positionnement des annonces est régulé par un système « live » d'enchère

- L'annonceur proposant l'enchère la + élevée sur un mot sera 1er sur la page de résultat (CPC Max = cout par click maximum)
- 2. Il ne paie cependant qu'un centime d'euro de plus que l'enchère moyenne de l'annonceur le précédant (CPC Moyen = cout par clic moyen)
- 3. La base de calcul du CPC moyen est fonction de l'enchère minimale que le support autorise

# Pondération des enchères

Le niveau des enchères est en réalité pondéré par :



- Un indice de performance
- Un indice de pertinence

Le Quality Score (QS) détermine au final l'ordre des annonces.

QS = CPC max x Taux de clics x Indice de pertinence de la page

(historique de l'annonce)

# Structure d'une campagne (1)

Géolocalisation

Langues

Horaires de diffusion

**Mobiles** 

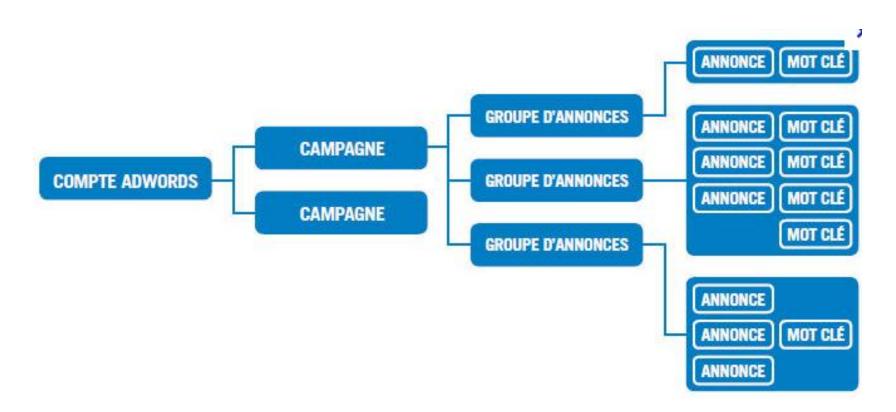
**Tablettes** 

Réseau de contenu

. . .

# SEMINE" DU WEB-COM

# Structure d'une campagne (2)



# SEMINE' DU WEB.COM

# Calcul du ROI



## Les indicateurs :

- CPC Moyen
- Taux de clics
- Nombre de clics pour une conversion
- Coût d'une conversion (vente)
- Marge sur la vente

# Les avantages

Forte réactivité

Pas de compétence technique particulière

Possibilité de communication urgente / de crise

Facile à mettre en place

Possibilité de définir à l'avance le coût d'acquisition client

Pas de budget minimum

Calcul précis du Retour sur investissement (ROI)

Possibilité de valider un business model

# Acquisition ( Google flyers

search marketing

# Le trafic organique SEO

= Search Engine Optimization (Référencement

naturel)

Maps Shopping Outils de recherche Images Environ 66 800 000 résultats (0.29 secondes) Annonces relatives à flyers (1) 5 000 Flyers 10x15: 25 € 01 49 07 89 89 www.veoprint.com/Flyer \*\*\* 1 762 avis pour veoprint.com 10 000 Flyers 10x15: 45 € seulement N°1 de l'impression professionnelle imprimez vos flyers pas chers Promo Flyers A7: 17€ les 1000 Promo: 25€ les 5000 flyers A6 veoprint N°1 de l'impression pro 2000 Flyers 34,99€ TTC - Top Qualité au meilleur prix www.saxoprint.fr/Flyers - \*\*\*\* 147 avis sur ce marchand Impression rapide - livraison inclu Brochures - Cartes de visite - Flyers - Affiches 5000 flyers A6 vernis UV - flyprint be

### Flyer: Impression De Vos Flyers [Pas Cher, Livraison rapide] www.printoclock.com/flyers-c-12.html -

300gr à 117 €, déjà 5000 flyers à 60 € recto/verso, 250 a2 à 120 €

Print O'Clock imprime vos flyers à bas prix et dans des délais de choc. Choisissez le format, le papier, recto ou recto verso pour une communication unique !

### Rapid-Flyer

www.rapid-flyer.com/ -

Flyers, Affiches, Cartes de visite, Dépliants, Plaquettes ... Imprimeur depuis plus de 10

Flyers - Cartes de visite - Affiches - Dépliants

### Flyer - Wikipédia

fr.wikipedia.org/wiki/Flyer >

Flyer est un mot anglais qui, au sens premier, désigne un objet volant (exemple : pilote d'avion). En anglais américain (et parfois en français comme ...

### Bienvenue chez Flyer.fr, votre imprimerie en-ligne | Flyer.fr www.flyer.fr/ -

Aller au contenu principal. Flyer.fr. Contactez nous : info@Flyer.fr; 03 20 38 24 53. Votre compte ... Flyer fr a 10 ans ! 3000 modèles gratuits ! Livraison ...

#### Flyers, dépliants, brochures, affiches - impression en ligne www.bonprixflvers.com/ \*

Notre société est spécialisée en impression d'une haute qualité de produits tels que les flyres, dépliants, cartes de visites. Nous possédons dans notre offre un ...

Annonces (i)

## Flyers de haute qualité

www.printconcept.fr/flyers 1000 Flyers A6 pour 35.00€ Livraison très rapide et gratuit!

#### Flyers pas chers

www.onlineprinters.fr/Flyers Spécialiste de l'imprimerie online. Service qualifié, prix compétitif!

## Impression Flyer en 24H

www.printshot.fr/imprimer-flyers Livraison rapide en France. 5000 Flyers A6 à 38€.

#### Flyers En Liane

www.gotprint.fr/Flyers

\*\*\* 1 072 avis pour gotprint fr Impression en Couleur, Différents Formats. Commandez-Les en Ligne!

#### Flyers

www.flyerzone.fr/Flyers Essayez-nous : Service rapide & pas cher, Livraison gratuite!

## Flyers à Prix Discount

www.contiprint.com/flyers Flyers et Dépliants - Pas de prépaiement - Paiement à 60 jours !

## 5 000 Fivers 10x15 à 48€

www.print-imagin.fr/Flyers/ recto-verso, frais de port compris. 250g, Impression haute qualité!

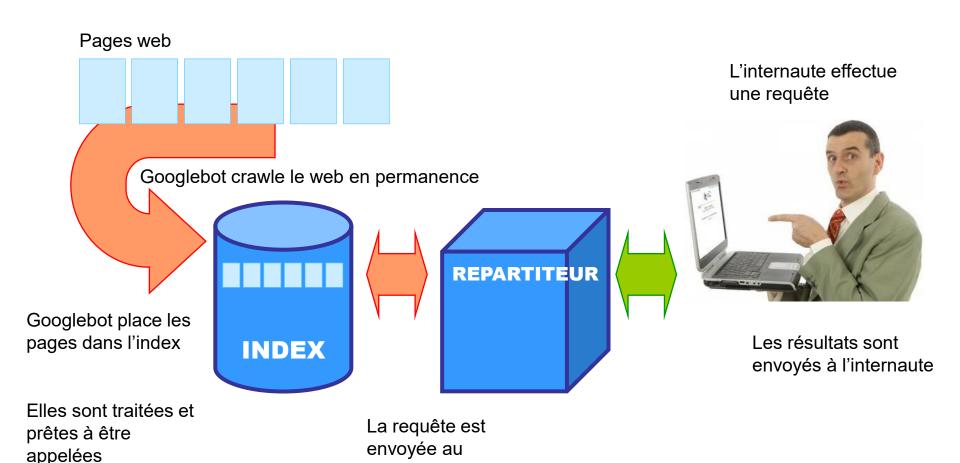
## 5000 Flyers 10x15: 25 €

www.printoclock.com/Flyers 10 000 Flyers 10x15: 50 € HT. Port offert, Livraison En 24H

Affichez votre annonce ici »

# SEMINE WEB-COM

# Principe de fonctionnement



répartiteur, qui interroge l'index

# SEMINE ACQUE

# Base de l'algorithme

L'algorithme de Google est secret.

A l'origine, il est basé sur le duo :

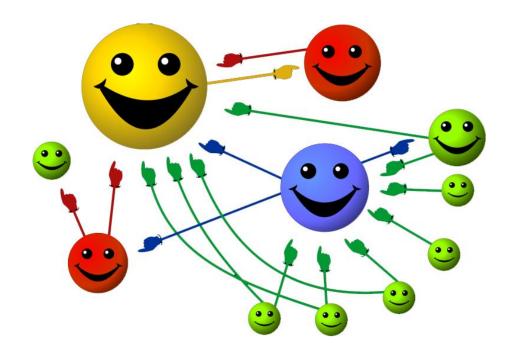
# similarité/popularité



# **Le Pagerank**

Le Pagerank (ou PR) d'une page est fonction :

- Du nombre de liens pointant vers cette page ;
- Du PR des pages sur lesquelles se trouvent ces liens



Calcul du PR: http://www.webmaster-hub.com/publication/L-algorithme-du-PageRank-explique.html



Le duo similarité/popularité est très sensible à la triche.

## Pour la similarité :

- Abus de mots-clés dans la page (keyword stuffing);
- Pages satellites.

## Pour la popularité :

- Echanges de liens basés sur le PR;
- Echanges de liens en très grande quantité;
- Génération de farm-links ;
- Spam de forums, de blogs et de tous sites participatifs.



# Familles de critères

## 5 grandes familles :

- Critères liés au site
- Critères liés à la page
- Critères liés à la popularité
- Critères liés au comportement de l'internaute
- Critères mesurés par les quality raters

# SEMINE DU WEB.COM

# Les objectifs du SEO

La longue traine (long tail)

Forte quantité de pages et de contenu textuel

## Les requêtes génériques

- Site de très haute qualité (concurrence)
- Contenu diversifié, actualisé et participatif
- Réseau et linking (puissance de feu)
- E-reputation
  - Enfouissement



## **Acquisition (SEO)**

# Plan d'action SEO



Audit SEO du site web

Choix des mots-clés

Architecture du site

**Optimisation des pages** 

Mode de production du contenu

Linking

Mesure des résultats (positions et trafic)



# **Le linking**

# Posés par un tiers (« vote »)

# Approuvés par un tiers (« validé »)

# Posés par le référenceur

# LIENS DE CONFIANCE

Presse en ligne Blogs influents Forums d'autorité

Articles sponsorisés

Achat de liens

Echanges d'articles

## Sites d'autorité ouverts

- Blogs
- Commentaires
- Forums (posts/profils)
- Wikis...

# AUTRES LIENS

Sites amis
Blogs plus modestes
Vrais liens spontanés

CP gratuits

Forums (posts)

Annuaires de sites

Spamco

Echanges de liens

... automatisés ou non

Spots en auto-approve

Digg-like

Réseau propriétaire

Forums (profils)

Splogs...

... automatisés ou non



# Le display

2 objectifs possibles:

- Branding
- ROI

Rémunération : au CPM



## **Les formats**

La bannière classique (ou bandeau) 468 x 60 pixels





#### La méga bannière 728 x 90 pixels





20 commentaires

### **Acquisition (display)**

## **Les formats**

Clairvauv una "nricon maudita"

L'extra mega banner (format variable, ici 980 x 90 px)

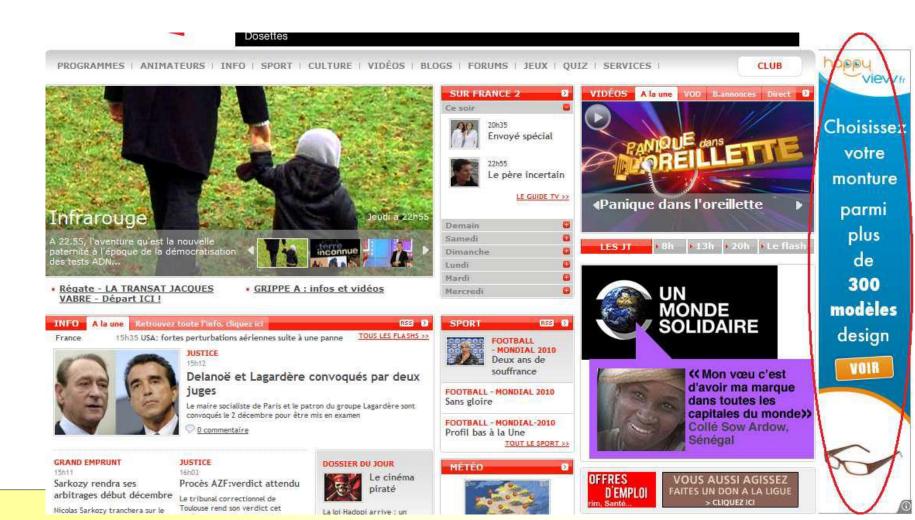


at.fr

Haut les blogs

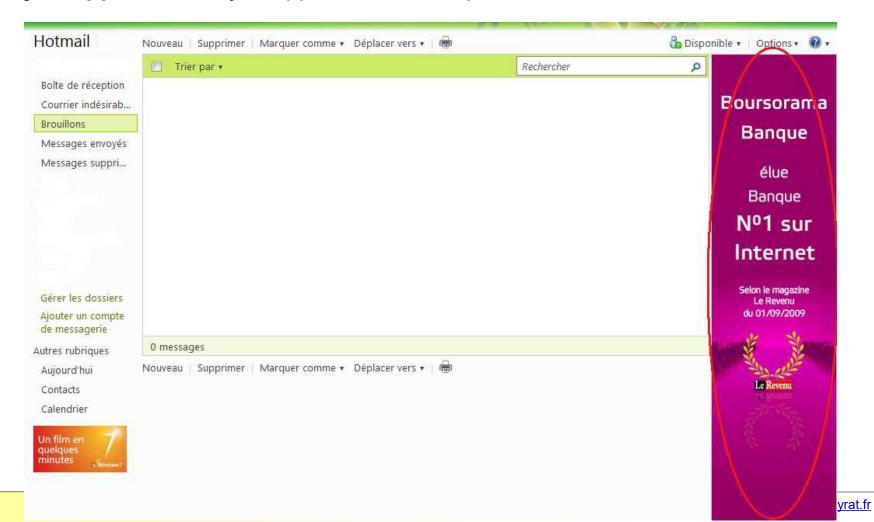


**Les skyscrappers** Le demi-skyscraper : 120 x 600 pixels





**Les skyscrappers** Le skyscrapper : 160 x 600 pixels



# SEMINE" WEB-COM

## **Les formats**

Le pavé 300 x 250 px



en images
Les maillots des Bleus

voir le diaperama



PRISE D'OTAGE À LA PRISON DE CLAIRVAUX

## Retranché dans sa cellule avec le gardien

Suivez le déroulement des événements en direct par ici

23 commentaires

Clairvaux, une «prison maudite»

Lire le focus

Sur le même sujet

Archives: A la rencontre des détenus à perpétuité de la centrale de Clairvaux

Clairvaux, une «prison maudite»

Lire le focus

Sur le même sujet





#### Le flash transparent





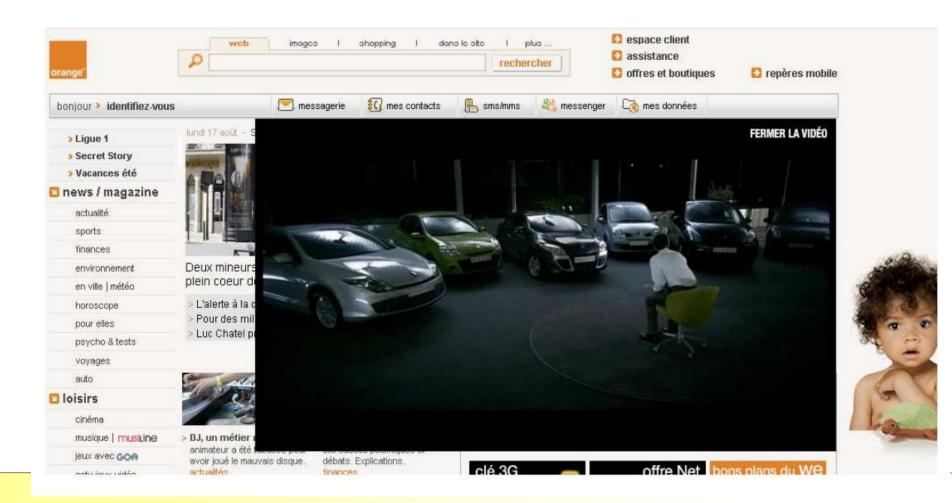


#### L'interstitiel





#### Le rectangle 16/9e 320 x 180 px





#### La 4e de couv 260 x 360 px





La demi-page (Half Page Ad) 300 x 600 px



#### **Acquisition (display)**

## **Les formats**

#### Les annonces in-text 180 x 150 px







#### Les conditions optimales

Nous exposerons dans ce chapitre les conditions qui doivent être réunies pour conserver et faire vieillir votre vin de manière optimale.



Pour cela il faudra veiller à quelques principes de base

- La température,
- La lumière.
- L'humidité.
- Les odeurs.
- Les vibrations

#### Une température constante

Le vin doit être gardé à une température constante, située entre un minimum et un maximum de 8°C et 18°C.

En dessous, le vin ne se bonifiera plus. Au contraire, au delà de cette tranche, le vin vieillira très mal et prématurément.

La fourchette idéale de température est située extre 10 C at 12°C mais le plus important reste la variation de température de votre cave qui voit être limitée et non brutale. La variation douce et progressive de la mpérature in uite par le changement de saison (hiver – été) n'a pas de conséquences importantes, par contre une fluctuation de température entre le jour et la nuit peut devenir problématique. En effet, cela risque de dilater ou de contracter le vin, altérant l'étanchéité du bouchon et laissant un dépôt poisseux sur celui-ci.

Il est donc conseillé d'isoler toutes éventuelles sources de chaleur (comme la tuyauterie) et d'éviter les courants d'air directs. Penser aussi à relever régulièrement la température de votre <u>cave</u> pendant un an.



#### Les annonces in-text 180 x 150 px







#### Les conditions optimales

Nous exposerons dans ce chapitre les conditions qui doivent être réunies pour conserver et faire vieillir votre vin de manière optimale.



Pour cela il faudra veiller à quelques principes de base

- La température,
- La lumière,
- L'humidité,
- Les odeurs,
- Les vibrations

# Publicite Cave Vin Le vin doit être gardé à une maximum de 8°C et 18°C. En dessous, le vinne se bivieillira très mal et prématu

La fourchette idéale de temperature de votre <u>cave</u> qui doit être limitée et non brutale. La variation douce et prograssive de température induite par la changement de saison (hiver – été) n'a pas de conséquences importantes, par contre une fluctuation de température entre le jour et la nuit peut devenir problématique. En effet, cela risque de dilater ou de contracter le vin, altérant l'étanchéité du bouchon et laissant un dépôt poisseux sur celui-ci.

Il est donc conseillé d'isoler toutes éventuelles sources de chaleur (comme la tuyauterie) et d'éviter les courants d'air directs. Penser aussi à relever régulièrement la température de votre cave pendant un an.



#### Les formats expand









## Dans les vidéos

Instream vidéo pré-roll et/ou mid-roll et/ou post-roll





## Dans les vidéos

Instream video / overlay La publicité s'affiche en surimpression de la vidéo





## Dans les vidéos

#### Instream video / companion banner

http://link.brightcove.com/services/player/bcpid25197702001



<u> Laurent Реугат - mar zu т</u>3 - <u>http://www.peyrat.fr</u>



## **D'autres formats**

#### Des formats non recommandés par l'IAB

Les carrés intégré au contenu central

Les formats « surgissant » : pop-up, pop-under, site-under

Les boutons et petits formats (88 x 31, 120 x 90, 125 x 125, 234 x 60) plutôt destinés à des présences longue durée (partenariats...)

L'habillage éphémère de sites, lors d'un événement (sortie d'un film, Noël...)

#### D'autres formats recommandés par l'IAB

Formats sur les mobiles, établis d'après les standards US



## Le rich media

Les bannières animées interactives

Les objets en mouvement

L'expand banner

Le Flash transparent

Le superstitiel

L'habillage éphémère du site

Liste non exhaustive (flip book, corner flash...)!

Technos: Flash, Java, dhtml, streaming media



## Le ciblage comportemental

Suivre les comportements

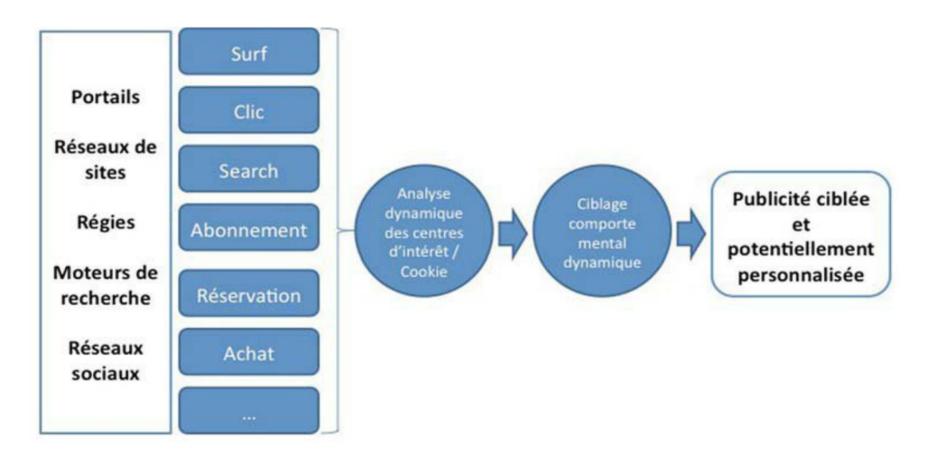
**Utilisation des cookies** 

Reconnaissance de l'internaute au travers d'un réseau de site partageant ces informations

**Actions marketing** 

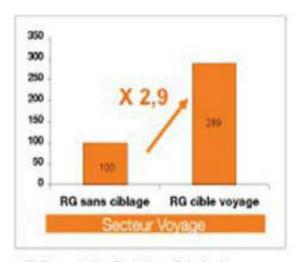


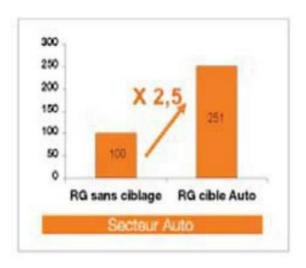
## Le ciblage comportemental

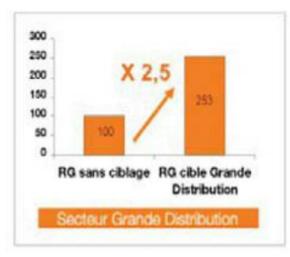




## Le ciblage comportemental







<sup>\*</sup>RG veut dire Rotation Générale



## Le Retargeting

Types d'objectifs marketing :

Cibler tous les visiteurs (branding);

Cibler les visiteurs qui auront démontré un intérêt particulier pour un produit ou un service sans aboutir à un achat, une inscription, ou toute autre transformation souhaitée;

Cibler les visiteurs ayant finalisé un achat ou souscrit une offre de service pour leur faire des propositions complémentaires (upselling ou de cross-selling).



## **Le Retargeting**

#### Parcours client



#### Implémentation côté annonceur

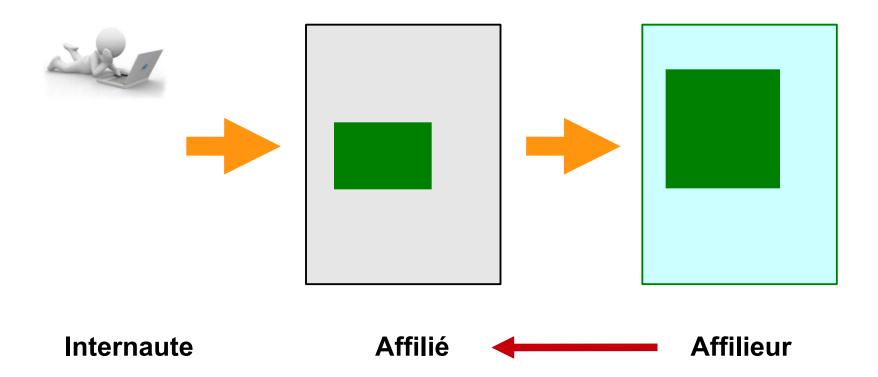
- Installation de tags sur votre site

  → Un simple JavaScript à copier/coller sur vos pages
- Vous nous fournissez vos bannières et nous les intégrons à notre ad server





## L'affiliation





## Les modes de rémunération

#### **CPA**

- Coût par vente
- Coût par clic
- Coût par lead
- Coût par inscription
- •



## Les acteurs

#### L'affilieur (l'annonceur)



- Met en place le programme
- Crée les éléments marketing (bannières, mails, catalogues)
- Définit le mode de rémunération
- Accepte les affiliés
- Valide les actions (ventes)
- Rémunère les affiliés



## Les acteurs

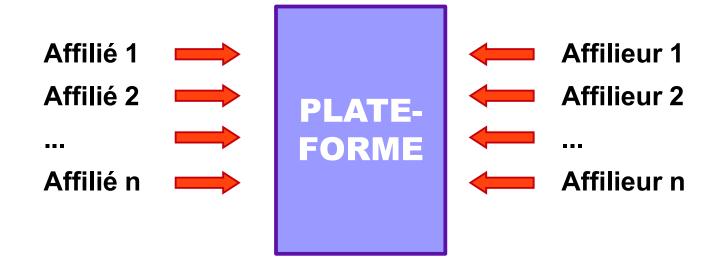
#### L'affilié (partenaire)



- Site thématiques
- Comparateur de prix
- Blogueur
- Mailer
- Site bons de réduction
- Cashback
- •



## Les plate-formes d'affiliation



#### Les plates-formes apportent

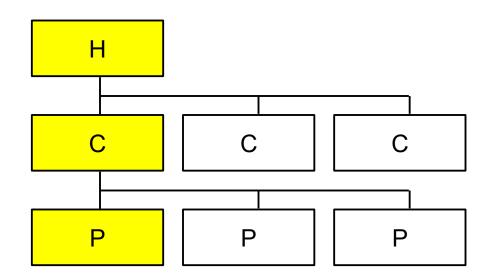
- leur technologie
- leur réseau
- leur expertise



## La transformation

#### L'internaute arrive sur

- 1 la home page
- 2 une page Catégorie
- 3 une page Produit





## La transformation

La landing page (page d'atterrissage)





- 1 accueille
- 2 rassure
- 3 déclenche



## La transformation (accueillir)



Suis-je sur la page que je recherche?

Vais obtenir une réponse très vite?

Suis-je sur une site digne de confiance?



## La transformation (rassurer)

#### Les modes de contact

- Téléphone
- Rappel & rappel immédiat
- Mail
- Formulaire de contact
- Tchat
- Adresse + mentions obligatoires





## La transformation (rassurer)













#### **NOS PARTENAIRES**





## La transformation (déclencher)





## Les tests A/B

#### **AB Testing - split testing**

- Tester plusieurs versions de pages 2 par 2
- Envoyer autant de visiteurs sur chaque page
- Comparer les résultats

Les exemples des pages suivantes sont issus de http://fr.slideshare.net/ioninteractive/real-life-landing-page-success-stories-12302236



## Testing ethnicity...part 1

Version A



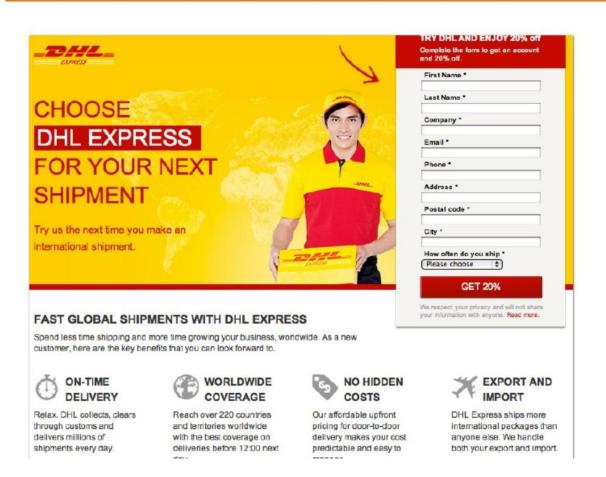
Version B







## Version A increased leads by 30%!



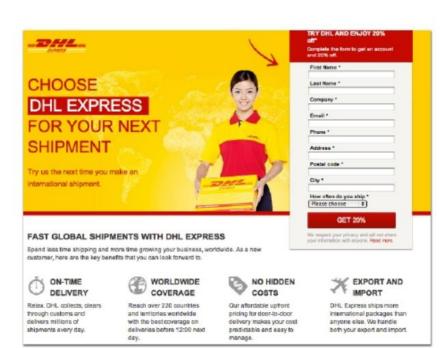


## Testing gender...part 2

Version A



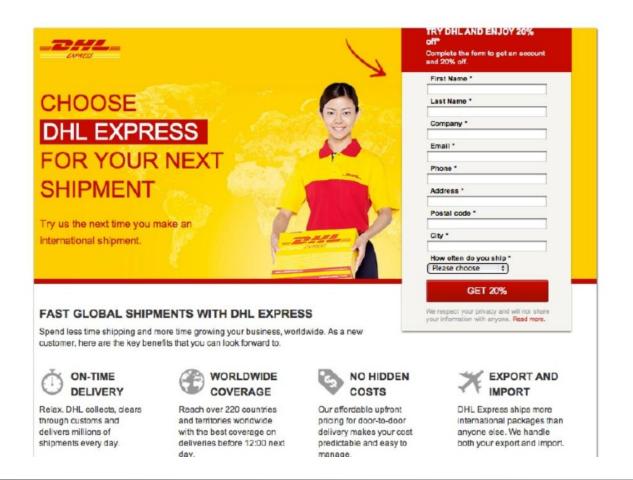
Version B







## Version A increased leads by 15%!





## Testing imagery

### Version A







Version B

### Version C

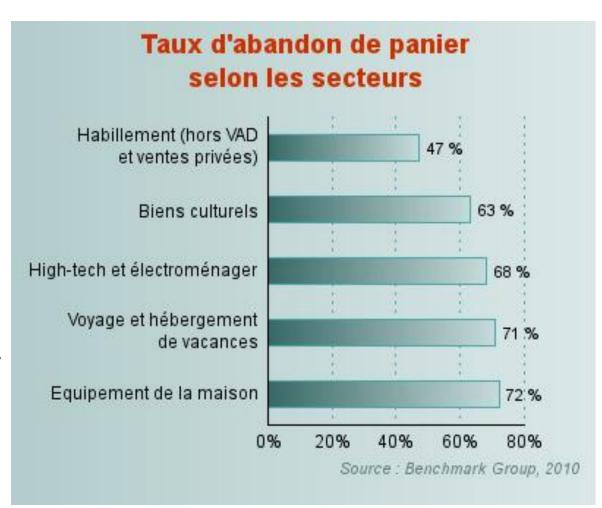




## Panier d'achat, tunnel de vente

Les causes d'abandon du panier

65 % = taux moyen d'abandon du panier





## Causes d'abandon du panier

- 52 % coûts de livraison trop élevés et présentés trop tardivement
- 39 % manque d'ergonomie
- **12** % présentation des produits inadaptée
- 18 % manque de choix dans les options et les délais de livraison

http://www.itrnews.com/articles/138178/abandon-panier-vrai-casse-tete-cyber-marchands.html



# **Après l'abandon du panier**

- 53 % achat sur un site concurrent
- 6 % achat en magasin
- 11 % abandon total



## Le bon panier

En haut à droite, sur toutes les pages du site (France)

S'affiche après chaque ajout de produit

Page panier : récapitulatif clair des achats nom, photo, PU, quantité prix total (frais de livraison ? codes promo?)

Frise d'avancement

Suppression header/footer (seulement CTA + frise d'avancement)



## **King Jouet : tranfo + 21 %**





version de contrôle

version de test

## La fidélisation



Ensemble des techniques visant à établir un dialogue continu avec ses clients pour fidéliser ceux-ci au produit, au service, à la marque. (...)

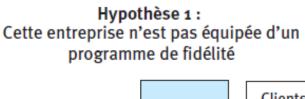
La fidélisation et la gestion de la relation client sont aujourd'hui pour de nombreuses entreprises des priorités pour contrer la concurrence sur des marchés saturés.

http://www.marketing-etudiant.fr/definitions/f/fidelisation.php

# **Le principe**

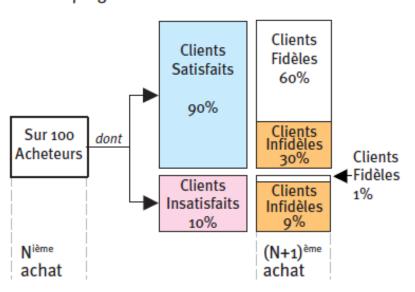
## COMMENT UN PROGRAMME DE FIDÉLISATION PERMET DE RETENIR LES CLIENTS SATISFAITS ET DE RÉCUPÉRER QUELQUES CLIENTS INSATISFAITS

Considérons une entreprise dont le taux de satisfaction de la clientèle est de 90%



Clients Clients Fidèles Satisfaits 45% 90% Clients Infidèles Sur 100 dont 45% Acheteurs Clients Clients Infidèles Insatisfaits 10% 10% Nième (N+1)<sup>ème</sup> achat achat

### Hypothèse 2 : Cette entreprise est équipée d'un programme de fidélité efficace



http://www.mercator-publicitor.fr/IMG/pdf/E 483 487.pdf

# Le principe

### CRÉER UN COURANT

Petit bassin Bassin Grand bassin intermédiaire



Phase 1 - Récompenser

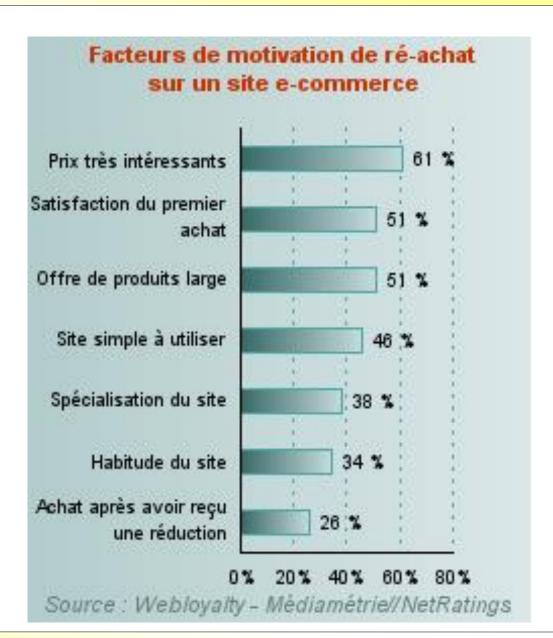
Phase 2 - Accompagner

Phase 3 - Créer une zone de non-retour

http://www.mercator-publicitor.fr/IMG/pdf/E 483 487.pdf



# Les facteurs de fidélisation



# Le téléphone



Qualité du fichier client
Barrettes RFM
Réactivation d'anciens clients
Enquêtes de satisfaction
Client mystère
Etc.



## La mobilité







## Fidélisation (newsletter)

i ce message ne s'affiche pas correctement, suivez <u>ce lien</u>





\*Offre valable en magasin et sur le site internet www.top-office.com du 6 au 25 février 2012,

dans la limite des stocks disponibles
TOP Office - Bien vivre son espace bureau sur <u>www.top-office.com</u>
TOP OFFICE - SA au capital de 600 874.50 euros, RCS de Lillien \*1 404 802 193 - 145 boulevard de Valmy 59650 VILLENEUVE



## Fidélisation (newsletter)





## Fidélisation (nev



Peyrat - mai 2013 - http://www.peyrat.fr



## Fidélisation (newsletter)

Bonjour

Dans le cadre de notre opération "Conseils aux TPE", nous vous avons envoyé il y a quelques semaines l'étape #1 de "Lancez-vous sur le web". Voici la deuxième étape que vous attendiez, nous l'espérons, avec impatience!

### Etape 2 : Définissez vos objectifs

### #1 Je veux plus de clients grâce à Internet

Pensez référencement, ergonomie et actions marketing. Il faut vous faire aider par un professionnel. Dès le départ, vous penserez "résultats" et ne vous perdrez pas dans des contenus trop éloignés de votre objectif. <u>Lire la suite ici.</u>

### #2 Je veux marquer les esprits et montrer la plus image de mon entreprise

Si votre image de marque est déterminante, faites appel à un webdesigner. Il vous conseillera sur l'ergonomie autant que sur l'aspect graphique. Le webdesign est le prolongement visuel de votre stratégie marketing.

#### #3 Je souhaite fidéliser mes clients existants

Un site internet n'est qu'un début. Si vous avez déjà un site et qu'il fonctionne bien, travaillez sur d'autres aspects comme l'emailing ou les réseaux sociaux.

### #4 Je veux maîtriser ma réputation sur Internet

Là encore, les réseaux sociaux peuvent jouer un grand rôle. Mais ils ne suffit pas d'y être présent, il faut entretenir le dialogue.

### Accédez à l'article complet

sur WebagooTV.

En espérant que ces nouveaux conseils vous seront utiles,

A très bientôt pour l'étape n°3!

L'équipe Webagoo



Webagoo - Prenez le contrôle du Web

2 rue de la Sinne - 68150 Ribeauvillé

03 89 73 17 43



## Fidélisation (newsle

LeGuide ocom sa.

ebmarchand.com LeGuide.net Gooster

### Lettre d'information n°1

#### MENTRE VOUS ET NOUS

LeGuide.com a récemment lancé Webkupiec.pl, devenant ainsi la première société internationale à s'implanter sur le marché des moteurs de recherche shopping polonais

LeGuide.com a lancé la version polonaise de son annuaire e-commerce Webmarchand.com et renforcé ainsi sa présence sur le marché européen. Les sites de la société sont désormais disponibles en 5 langues et dans 10 pays.

#### Enquête Notobserver

Fin 2005, LeGuide.com et Netobserver ont mené une enquête auprès de 1173 utilisateurs des sites LeGuide.com, LeGuide.net et Webmarchand.com pour mieux connaître le profil de leurs visiteurs. L'enquête révèle notamment que 88.3% des internautes interrogés recherchent des informations avant d'effectuer un achat et que 81,9% d'entre eux achètent en ligne.

#### Une stratégie de partenariats

LeGuide.com a mis en place une politique de partenariats, destinée à fournir sa technologie et ses services aux grands sites de contenu et aux principaux FAI. Les internautes peuvent désormais accéder aux produits référencés depuis d'autres sites et bénéficier du grand choix de produits de LeGuide.com.

#### > CHIFFRES DU MOIS

Le 20 avril 2006

LeGuide.com se déclarant satisfaits ou très satisfaits de leurs achats de l'enquête de Noël)

### 67%

d'internautes connectés depuis 5 ans connectés depuis moins d'un an est

#### **≥** TEMOIGNAGE



Bagatelles, créateur de cadeaux nous aconte son experience avec

Ce que Bagatelles aime avec marchands, petits ou grands, sont traités de la même manière : mise en avant des produits, tarifs, qualité de 'échange commercial.

Autant d'éléments qui nous ont permis de faire connaître l'offre de Bagatelles

Un exemple concret ? La Saintde clics impressionnant était généré par la newsletter. Le plus ? La rédactio. qui nous a appelés rapidement pour étaient bons. Ils étaient excellents, à tel point que l'équipe de Bagatelles a sur les galets du « jeu amoureux ».

→ Bagatelles

### ≥ EDITO n°1

#### Cher(e) partenaire,

Le marché de l'e-commerce est en pleine ébullition, et pour les acteurs du secteur il est indispensable d'être bien informé des dernières tendances. C'est pourquoi LeGuide.com a décidé de lancer un nouveau service : aujourd'hui, vous recevez la première édition de la Lettre LeGuide.com.

Vous y trouverez désormais tous les deux mois les toutes dernières actualités de l'e-commerce qui nous semblent susceptibles de vous intéresser, ainsi que des nouveautés

Nous yous souhaitons une bonne lecture!

> Corinne Lejbowicz, Directeur Général

#### **≥** ACTU E-COMMERCE

#### La France compte plus de 10 000 sites marchands sur Internet

Le nombre de sites marchands présents sur le net a considérablement augmenté en 2005. Cette étude, réalisée par la FEVAD, donne également des informations sur la typologie des sites marchands par nombre de transactions réalisées. En savoir plus

#### Un panier sur quatre abandonné

Un internaute sur quatre ne termine pas sa commande en ligne, selon une enquête de la société allemande Novomind. Les problèmes les plus fréquents sont des problèmes techniques (62%) et les processus de commande trop longs

#### Etude « les Français, la micro et Internet »

La GFK vient de publier son étude « les Français, la micro et Internet », qui révèle que la moitié des foyers français sont désormais équipés d'un micro ordinateur, ce qui représente une progression de 1,3 millions de foyers par rapport à fin 2004. La volonté de se connecter sur Internet représente une des principales motivations d'achat.

#### Comparaison e-commerce en Europe

Les internautes français passent plus de temps sur Internet que leurs voisins européens, mais les Anglais dépensent trois fois plus pour leurs achats en ligne, en moyenne 1284,65 euros au cours des 6 derniers mois. Une étude de la EIAA sur le nombre d'achats en ligne et le montant des dépenses place la France au milieu du classement.

## ≥ SONDAGE

Comment estimez-vous la croissance de votre activité pour l'année 2006 ?

- En forte augmentation
- En légère augmentation © Egale à 2005
- En légère diminution En forte diminution

Valider

présenterons à chaque édition une mini enquête liée à l'e-commerce. Vous trouverez les résultats dans la

#### > POUR NOUS CONTACTER

lettre@lequide.com 01 55 43 36 10

Promotions promotions@lequide.com 01 55 43 36 17

Equipe commerciale commercial@lequide.com

LeGuide.com S.A. - 4, rue d'Enghien - 75010 Paris - France Tél: +33 (0) 1 55 43 36 00 - Fax: +33 (0) 1 55 43 36 01 @2006 LeGuide com S.A. Tous droits réservés.

aurent Peyrat - mai 2013 - http://www.peyrat.fr



## Fidélisation (réseaux sociaux)

La présence sociale des principaux e-commerçants en France		
Site marchand	Fans Facebook (sur la page France)	Followers Twitter (sur le compte France)
3 Suisses	<u>75 247</u>	<u>1 625</u>
Amazon	Pas de page France	<u>91</u>
Brandalley.com	<u>79 393</u>	<u>1 229</u>
Cdiscount	<u>125 77 1</u>	<u>8 575</u>
eBay	<u>36 834</u>	270
Fnac	139 367	<u>13 017</u>
La Redoute	<u>729 075</u>	144 178
Pixmania	<u>32 241</u>	<u>4 144</u>
PriceMinister	<u>78 568</u>	<u>1 550</u>
Rue du Commerce	41 747	<u>18 209</u>
Sarenza	<u>81 965</u>	2 743
Spartoo	<u>54 781</u>	<u>1 027</u>
Vente-privee.com	<u>85 7 08</u>	<u>2 204</u>
Voyages-Sncf.com	64 253	<u>1 357</u>
Source : Journal du Net / Relevé au 26 janvier 2012		



## En guise de conclusion



« La naissance est un acte sonore, une action qui engendre le bruit : chaque naissance est un cri qui se déroule, se répercute à travers la vie. »

**Yvette Naubert**