

Les clés d'un bon référencement en 2011

Renaud Alquier: gérant et fondateur
de l'agence interactive LaNouvelle-R

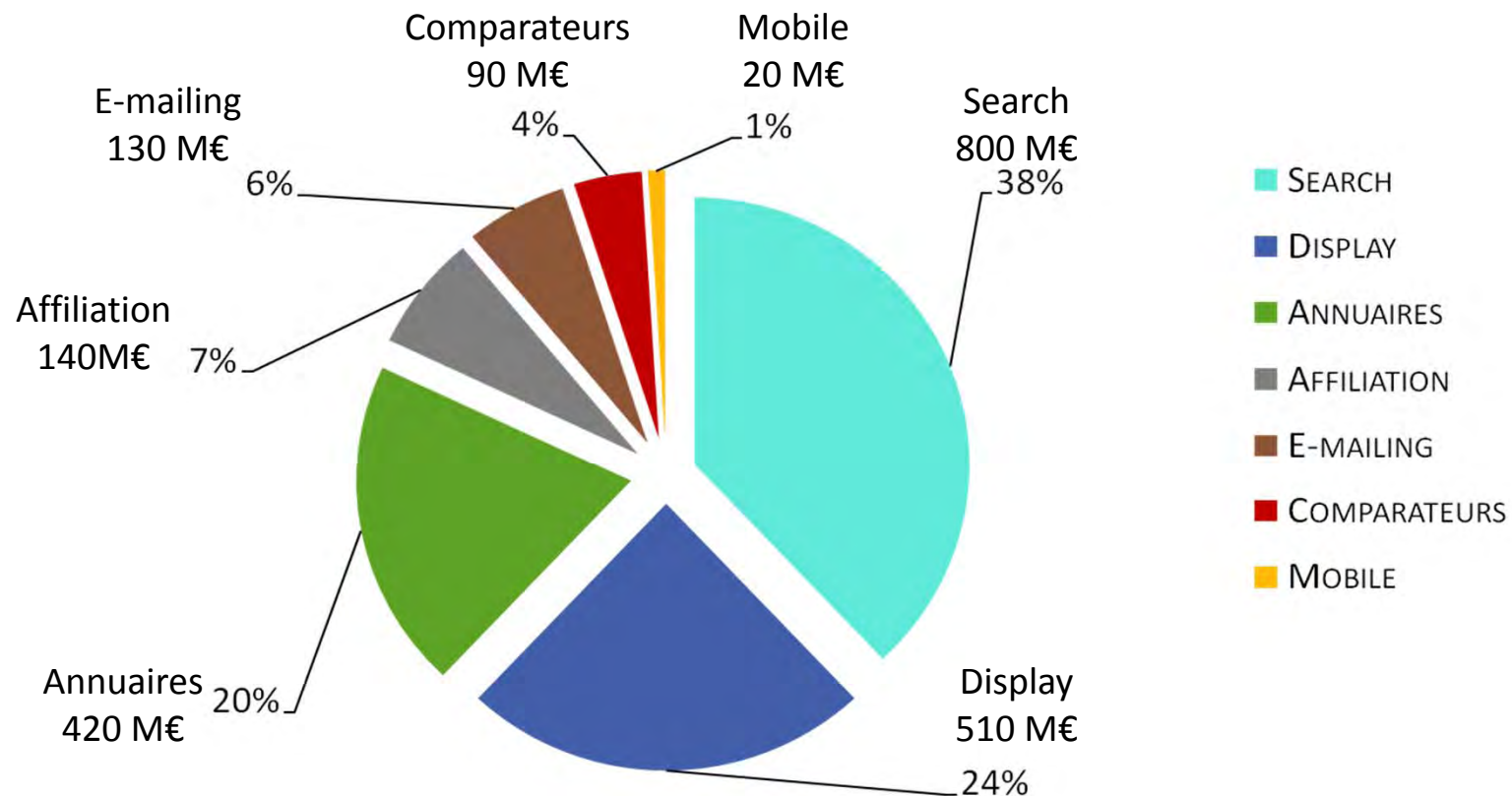


Les points de contact sur Internet et l'art du multi-canal

GÉNÉRER DU TRAFIC, DE LA NOTORIÉTÉ, DES INSCRIPTIONS ET/OU DES VENTES



Répartition des investissements publicitaires sur Internet en 2010



2,11 milliards d'euros investis en 2010— Source SRI

18% des investissements en communication, tous médias confondus

Méthodologie des Actions

Web Marketing (1)

SEO

- Audit technique et sémantique – Identification des points de blocage
- Refonte du site, ajout de pages ou optimisation en l'état
- Suivi mensualisé via un rapport de positionnement
- La règle des 3 : indexation-positionnement-popularisation

SEM

- Définition des objectifs et des mots-clés stratégiques
- Rédaction et tests de multiples annonces – Fixation du coût d'acquisition
- Déploiement sur *Google Adwords* : Recherche, Contenu et Mobile
- Analyse des résultats et optimisation en temps réel

SMO

- Identification des zones d'influence et des influenceurs
- Elaboration de contenus viraux et de mécaniques interactives
- Création des comptes et déploiement des campagnes
- Ecoute du buzz, veille et community management
- Quid de Facebook et Twitter ? Quelle mesure de la performance ?

Méthodologie des Actions

Web Marketing (2)

Display

- Définition précise de l'offre incentive et des landing pages
- Création de multiples objets publicitaires au standard IAB
- Mise en place des pixels de tracking et de conversion
- Sélection des sites en affinité et recours au retargeting

E-Mailing

- Choix d'une solution technologique de routage
- Créations graphiques, définition de l'objet et de la fréquence d'envoi
- Acquisition de bases opt-in via la co-registration notamment
- Envoi automatisé et analyse du ROI

Affiliation

- Choix de la plateforme et des sites supports
- Définition du mode de rémunération et du montant des commissions
- Catalogue XML et pose des tracking
- Compérateurs au clic et codes de réduction à viraliser

Mobile

- Conversion d'un site web en site mobile
- Création d'une application pour smartphone
- SMS/MMS push, bannières et liens sponsorisés

Cas Client : Arthur (1)



Création du site www.boutique-arthur.com

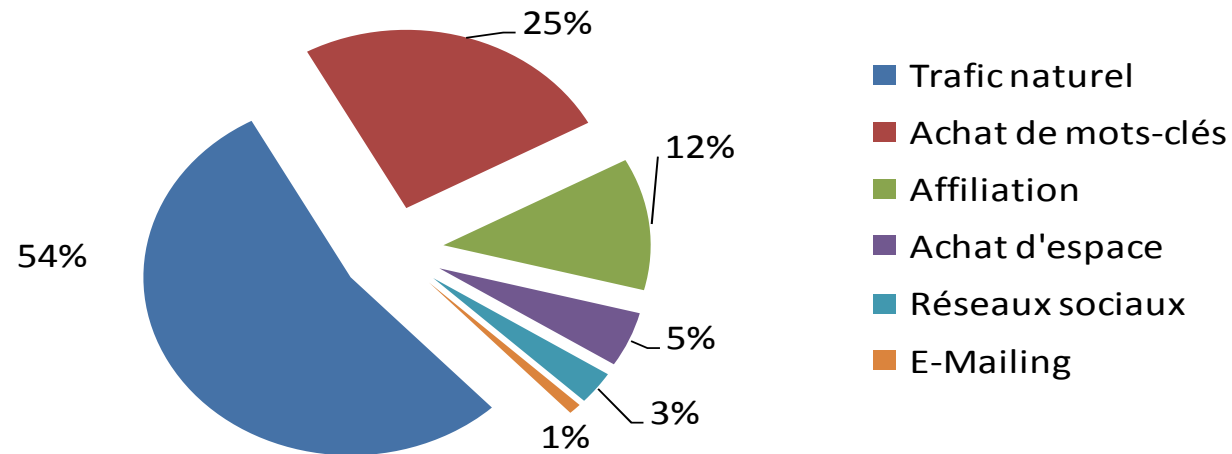
Marque haut de gamme de vêtements d'intérieur et sous-vêtement pour la famille, **Arthur met en ligne son premier site e-commerce en novembre 2008**, pour développer son activité commerciale en France et à l'étranger.

La deuxième version du site, plus interactive, **a été mise en ligne en juillet 2010**, pour soutenir l'activité croissante de l'entreprise sur Internet.

Année d'exercice	Chiffre d'Affaires généré	Nb de ventes	Panier moyen
2008	50 000 €	1 128	41€
2009	345 060 €	11 353	30,39€
2010	442 590 €	10 137	43,66€

Cas client : Arthur (2)

Pourcentage de répartition du CA en 2010



Action menée	Budget	Chiffre d'affaires généré	Nb de ventes réalisées	Coût d'acquisition client
Achat de mots-clés	7 900 €	110 648 €	436 ventes	18,12€
Affiliation	15% du CA généré	53 111 €	283 ventes	5,33€
Achat d'espace	3 000 €	22 130 €	42 ventes	71,43€
E-Mailing	3 000 €	4 426 €	60 ventes	50€
Réseaux sociaux	1 500 €	1 278 €	-	-

Cas client : Arthur (3)

Supports publicitaires utilisés en 2010



Page Fan sur Facebook



E-Mailing Nouvelle Année



Exemple de bannières Noël

Cas clients (4)



Création d'une campagne multicanal de visibilité et de trafic sur le site www.estuaire-emploi.com:

- **Campagne d'achat de mots-clés** orientée vers les demandeurs d'emploi
- Optimisation du **référencement naturel du site**, pour se positionner de façon géolocalisée auprès des internautes du bassin de Normandie
- **Création et animation d'une communauté de Fans sur les réseaux sociaux** (Twitter, Facebook, Viadeo, LinkedIn), principalement auprès des RH

Campagne en place depuis mai 2009

Mise en place d'une stratégie de référencement à l'international pour le site www.green-rating.com:

- **Campagne d'achat de mots-clés** sur 5 pays: France, Allemagne, Royaume Uni, Espagne, Italie
- **Traduction** des annonces et des mots-clés
- Mise en place d'une **stratégie de référencement naturel** du site, orientée prioritairement vers l'Europe

Campagne en place depuis septembre 2009



Cas clients (5)



Mise en place d'une campagne multicanal pour le site
www.enviedeux.com

- Création et animation d'un **blog corporate**, <http://blog.enviedeux.com>
- Animation d'une **communauté de Fans** sur les réseaux sociaux
- Installation d'un **outil d'e-mailing**
- Création et **envoi de newsletters**
- Mise en place d'une **opération de co-registation**

Campagne en place depuis septembre 2010

Mise en place d'une stratégie de référencement naturel
sur le site **www.frojo.com**

- Réalisation d'un **audit technique et ergonomique du site**, suivi de recommandations pour la refonte du site
- Réalisation d'un **audit sémantique et de positionnement**, suivi de recommandations
- **Optimisation du contenu du site** en fonction de ces audits
- Suivi mensuel du référencement naturel pendant 1 an

Campagne en place depuis décembre 2010



Les bonnes pratiques du Web Marketing

Les chiffres-clés de l'Internet en France

- ✓ Plus de **34 millions d'internautes en France** dont 24,1 millions sont des cyber acheteurs
- ✓ Plus de **70 000 sites marchands**, dont 500 sites qui réalisent plus de 10 000 transactions mensuelles
- ✓ **31,2 milliards de chiffre d'affaires** pour le E-commerce en 2010 dont plus de 6 milliards sur le mois de décembre



Le bon sens au service du webmarketing



- Qualité des **créations graphiques**
- Performance des **landing pages**
- Equilibre des **campagnes multi-canal**
- Dispositifs pour **événements particuliers**
- Mesure et analyse des **performances**

Les Tendances en 2011: êtes-vous mobiles?

De plus en plus d'utilisateurs...

44 millions de Français possèdent un téléphone portable, (soit 83% des Français de plus de 15 ans).

7 millions de Français sont mobinautes, (soit 13%).

67% des mobinautes se connectent via un terminal tactile.



De plus en plus d'acheteurs via le mobile...

56% des français détenteurs d'un Iphone affirment télécharger une application au moins une fois par mois.

24% des français détenteurs d'un smartphone ont acheté au moins une application payante en 2010.

25% des mobinautes ont acheté un produit/service en 2010

En 2011, une stratégie de cohésion entre opérateurs...

24 opérateurs (dont Orange, Vodafone, China Mobile...) **ont formé le WAC** (WholeSale Applications Community), qui permettra de **créer des applications acceptées par tous les types de téléphone.**





Merci pour votre attention



« L'avenir de votre marque se décide en ligne »

Retrouvez-nous sur le stand D9 ou sur www.lanouvelle-r.com/blogs.