



MARIAME ABDOULAYE SEYDOU

$\begin{tabular}{ll} \textbf{Projet 1: Introduction au SEA} \\ \end{tabular}$



Table des matières

Exercice 1 :	2
Exercice 2 :	3
Exercice 3 :	
Exercice 4 :	
Exercice 5 :	
Exercice 6 :	8
Evercice 7 ·	c



Exercice 1:

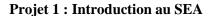
- 1. Définir ce qu'est le SEA.
- 2. Quels sont les différents réseaux qu'il est possible de cibler grâce à Google Ads?
- 3. Quelles sont les spécificités de chaque réseau ?
- 4. Expliquer les différences entre le SEO et le SEA.

Solution:

- 1. Le SEA signifie Search Engine Advertising. Il représente la publicité payante sur les moteurs de recherche. Le SEA permet d'indiquer à Google les requêtes ciblées, de lier ces requêtes à une page, et d'attribuer un budget quotidien à dépenser afin d'apparaître immédiatement tout en haut des pages de résultat.
- 2. Les différents réseaux qu'il est possible de cibler grâce à Google Ads sont :
 - Le réseau Search
 - Le réseau Shopping
 - Le réseau Display
 - Le réseau Youtube
- 3. Les spécificités de chaque réseau
 - Le réseau Search correspondant aux pages de résultat de recherche.
 - Le réseau Shopping apparaît sous forme de bande avec différents produits en relation avec la requête.
 - Le réseau Display permet d'afficher des annonces à des endroits très précis sur certains sites.
 - Le réseau Youtube permet d'afficher une publicité avant une vidéo Youtube.

4. Les différences entre le SEO et le SEA

	SEO	SEA	
Temps passé	Prend plus de temps à	Prend moins de temps car il	
	mettre en place les	suffit juste de se connecter à	
	optimisations	son compte et de créer une page	
		et de lancer la campagne	
Rapidité du	Long à cause de la	Rapide tous les mots-clés sont	
positionnement	forte concurrence sur	potentiellement atteignables	
	les mots-clés	donc positionnement quasi-	
		immédiat	
Retour sur	Résultats non	Des résultats dès le lancement	
Investissement	immédiats	de la campagne	
Budget	Faible: généré un	Couteux : nécessite d'engager	
	trafic gratuit ou à un	du budget sur toute la durée de	
	coût relativement	la campagne	
	faible		





Contenu	Pour se positionner Plus les contenus sont
	durablement, il faut pertinents plus le budget des
	des contenus campagnes est réduit
	pertinents et fournis

Exercice 2:

- 1. Comment est structuré un compte Google Ads?
- 2. Comment établir un bon ciblage ?
- 3. Comment bien gérer son budget ?
- 4. Qu'est-ce que le CPC?

Créez-vous un compte Google Ads en suivant ce lien : https://support.google.com/google-ads/answer/6366720?hl=fr

Solution:

- 1. Un compte google Ads est structuré à travers les campagnes qui contiennent des groupes d'annonces (ensemble d'annonces regroupant le même type de produit ou service qui vise des cibles similaires), des mots-clés (les recherches se font sur la base de ces mots-clés au niveau des moteur de recherche) et enfin l'annonce (qui s'affiche au niveau du moteur de recherche)
- 2. Pour établir un bon ciblage il faut se poser les bonnes questions :
 - Quel est le produit ou service que je vends
 - Qui sont les personnes (mon audience) qui peuvent être intéressée
 - Et enfin où trouver (quel réseau ces personnes utilisent) ses personnes
- **3.** Pour bien gérer son budget, il faut allouer un montant quotidien par campagne qui sera dépenser par google Ads, tout simplement parce que Google Ads détermine un montant journalier utilisé par la campagne.
- **4.** Le CPC est le Coût Par Clic, c'est-à-dire que si un internaute clique sur l'annonce Google Ads débitera le coût qu'il a alloué à ces mots-clés.

Exercice 3:

Vous êtes de nouveau webmaster pour sport-univers.

- 1. Connectez-vous à votre compte Google Ads et trouvez au moins 10 mots-clés sur les thématiques du sport grâce à l'outil de planification des mots-clés de Google Ads : https://ads.google.com/intl/fr_fr/home/tools/keyword-planner/
- 2. Listez les mots-clés avec le volume de recherche mensuel et les CPC pour chacun d'eux.



3. Tapez ces mots-clés dans la barre de recherche Google et essayez de trouver des annonces Search. Identifiez au moins 3 concurrents potentiels.

Solution:

- 1. 10 mots clés sur les thématiques du sport :
 - Sport
 - Activité physique
 - Exercice physique
 - Legging sport
 - Legging de sport push up
 - Legging et haut sport
 - Football
 - Basket
 - Foot
 - Sportif
- 2. Les mots-clés avec leurs volumes de recherche mensuel et les CPC pour chacun

Mots-clés	Volumes de recherche	CPC
	mensuel	
Sport	1k – 10k	0.03 - 0.41\$
Activité physique	10 - 100	1
Exercice physique	10 - 100	0,14 - 0,65\$
Legging sport	10 - 100	-
Legging de sport push up	0 - 10	0.08 - 0.46\$
Legging et haut sport	0 - 10	-
Football	10k – 100K	0,02 - 0,18\$
Basket	100-1k	0,10 - 0,50\$
Foot	10k-100k	0,02 - 0,18\$
Sportif	100- 1k	0,05 - 0,52\$

- 3. Identifiez au moins 3 concurrents potentiels.
 - Amazon.fr
 - Cdiscount.com
 - Passionduleggins.fr

Exercice 4:

- 1. Qu'est-ce que le réseau Shopping et à qui est-il adressé ?
- 2. Tapez dans la barre de recherche les mots-clés que vous avez trouvés dans le cours sur le réseau Search, et identifiez des produits sur le réseau Shopping.
- 3. Comment Google identifie et liste un produit sur le réseau Shopping?
- 4. Comment optimiser une campagne Shopping?

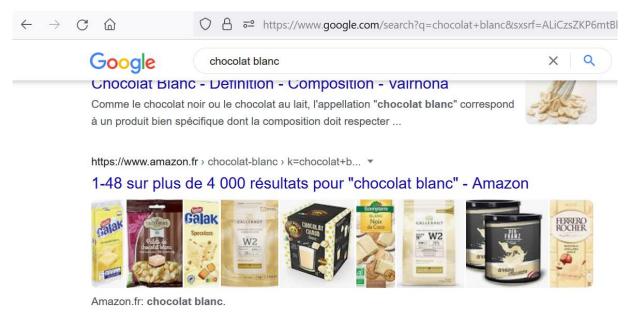
Solution:

1. Le réseau shopping permet d'afficher les produits avant les résultats de recherche selon les mots clés que l'internaute a saisi.



Il s'adresse aux site e-commerce.

2.



- **3.** Pour identifier un produit, il faut demander à google de scanner la balise title et la méta description ainsi pour lister le produit google se focalise sur les mots-clés.
- **4.** Pour optimiser une campagne il y'a des étapes à suivre :

D'abord la structure du compte c'est-à-dire faire une campagne pour chaque produit, les motsclés choisir les bons, les enchères qui nous permettent de vérifier le CPC ainsi pouvoir contrôler notre budget entre autres, ensuite la publicité et enfin l'ajustement des enchères c'est là que se fait le gros travail d'optimisation.

Exercice 5:

- 1- En quoi consiste le réseau Display?
- 2- Quel en est l'usage le plus fréquent ? (Acquisition, retargeting...) Pourquoi ?
- 3- Quels sont les différents ciblages possibles ? Quelles sont leurs différences et leurs particularités ?
- 4- Désactivez votre bloqueur de publicité si vous en avez un, et baladez-vous sur des gros sites comme Lequipe ou Le Monde. Essayez de trouver des publicités Display et proposez-moi 3 publicités différentes.

Solution:

- 1. Le réseau Display permet d'afficher des annonces à des endroits très précis sur certains sites.
- 2. L'usage le plus fréquent du réseau display est du retargeting car son but n'est pas de vendre mais plutôt il offre la possibilité de placer des annonces sur l'ensemble des sites internet partenaires du réseau Google.



- 3. Les différents ciblages possibles :
 - Ciblage par mots-clés
 - Ciblage par placement
 - Ciblage par thème/sujet
 - Ciblage par intérêt
- Leurs différences et particularités
 - Ciblage par mots-clés

Le ciblage par mot-clé sur le réseau Display fonctionne grâce à un scan de Google du contenu d'une page web, d'une application ou d'une vidéo qui permet de trouver une concordance textuelle entre le mot-clé acheté et le contenu de la page.

Le ciblage par mot-clé permet de se placer sur des sites « automatiquement » en laissant Google se charger de trouver des sites en rapport avec les mots-clés

• Ciblage par placement

Un ciblage par placement consiste dans le fait de choisir soi-même les sites où l'on souhaite voir apparaître les publicités.

Le ciblage par placement permet de choisir bien précisément les sites web, applications ou vidéos YouTube sur lesquels apparaître.

• Ciblage par thème/sujet

Le ciblage par thème permet de placer des publicités sur des sites qui traitent d'un thème en particulier. Cela permet de cibler tous les sites / chaines / applications traitant du thème choisis.

Ce ciblage est très intéressant lorsqu'il faut toucher un grand nombre de personnes, mais beaucoup moins intéressant si vous voulez cibler précisément une audience ou un site en particulier.

• Ciblage par intérêt

Le ciblage par intérêt analyse le comportement de navigation des visiteurs et surtout leurs intérêts. Le ciblage par intérêt permet de toucher des gens qui présentent un intérêt pour votre produit certes, mais également d'afficher la publicité sur un site qui n'a rien à voir.

L'annonce n'a pas besoin d'être contextuellement pertinente pour ce type de ciblage.

4. Essayez de trouver des publicités Display sur Lequipe et Le Monde et proposez-moi 3 publicités différentes.

• Publicité 1:







• Publicité 2 :





• Publicité 3:

Voir tout (>



directs (2)

16:10 Trail, GTS Bonnet domine la première manc...
16:06 Foot, L1, Montpellier Entorse d'une cheville p...
16:04 Foot, Bleus Une nouvelle proposition des jou...
15:55 Basket, NBA Portland et Lillard ne faiblis...
15:51 Foot, L1, OL Les supporters autorisés à Mar...
15:49 Foot, ITA, Milan La Super Ligue «mise de côt...
15:46 Foot, Violences sexuelles Le Graët : «Je n'ai ja...



voir tout le chrono



MTN

Exercice 6:

- 1- Où apparaissent les vidéos sur le réseau YouTube ?
- 2- Combien de temps dure la présentation avant que l'internaute ne puisse passer la vidéo ?
- 3- Quels sont les principes d'un bon script de vente?
- 4- Rendez-vous sur YouTube et essayez d'afficher une publicité en consultant une vidéo.

Solution:

- 1. Les vidéos sur le réseau YouTube apparaissent avant la vidéo que l'internaute choisit de visionner.
- 2. C'est une vidéo assez courte de 5 secondes.



- 3. Les principes d'un bon script de vente :
 - Capter l'attention pendant les 5 secondes de présentation de votre vidéo
 - Présenter le problème en identifiant le vrai problème
 - La promesse en expliquant clairement la solution que vous apportez
 - Call to action en invitant les gens à cliquer pour en savoir plus
- 4. Rendez-vous sur YouTube et essayez d'afficher une publicité en consultant une vidéo.



Exercice 7:

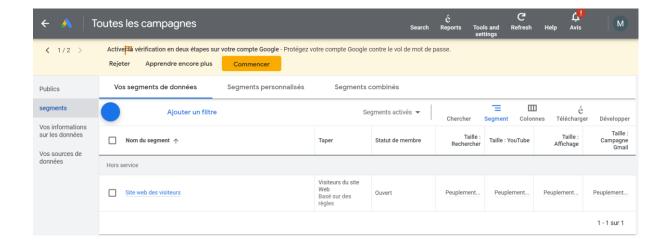
- 1. Qu'est-ce que le retargeting?
- 2. Connectez-vous à votre compte Google Ads et créez une audience de retargeting.
- 3. Créez une campagne de retargeting de Display intelligent en ciblant votre audience de retargeting.

Solution:

- 1. Le retargeting est une technique permettant de cibler des personnes ayant déjà montré un intérêt pour votre marque soit en ayant cliqué sur l'annonce mais en ne convertissant pas, soit en ayant déjà visité votre site web, etc.
- 2. Créer une audience de retargeting
 Connexion à mon compte > page d'accueil> outils et paramètres > bibliothèque partagée
 > gestion des audiences > segments > un petit + apparaitra en bas de la page cliquons
 dessus > choisissons visiteurs du site web >Nom segment audience choisissons les
 visiteurs site web que l'on doit saisir > les autres entrées n'ont pas été changées.







3. Créez une campagne de retargeting de Display intelligent en ciblant votre audience de retargeting.

Connexion à mon compte > page d'accueil> campagnes > nouvelle campagne > vente> chercher > visites du site web> continuer> prochain> Réseau display > emplacement > langue > segment d'audience (le segment déjà créer à la question 2) > les mots-clés>remplir les paramètres publicités > budget

Une fois terminée sans erreur publier la campagne.

