

Parcours: RÉDACTION WEB

Module : Les techniques rédactionnelles

Projet Bonus - Quand il n'y en a plus, il y en a encore!

Tous vos travaux devront être déposés sur votre compte Github



I.1 - Projet 2 - S'informer avant d'écrire, l'incontournable travail de veille (V2)

Recherchez et sélectionnez 3 articles intéressants portant sur :

- Les dernières failles de cybersécurité
- https://www.lemondeinformatique.fr/actualites/lire-des-failles-trouvees-dans-la-bibliotheque
 -ncurses-91651.html
- https://www.lemondeinformatique.fr/actualites/lire-trois-failles-zero-day-corrigees-en-urgen ce-par-apple-91636.html
- https://www.20minutes.fr/high-tech/4048263-20230807-tesla-faille-securite-permet-offrir-toutes-options-payantes-voitures-electriques
- L'usage de la blockchain dans d'autres domaines que la cryptomonnaie
- https://coinacademy.fr/academie/audits-smart-contract-defi-dapps/
- https://pro.bienici.com/article/pourquoi-la-technologie-blockchain-interesse-l-immobilier
- http://www.masterpia.com/wordpress/wp-content/upload/2018/06/Blockchain-et-contrefac% CC%A7on.pdf
 - Des cas pratiques d'utilisation efficace d'outils de curation et de diffusion de contenu pour la communication digitale d'une marque
- https://www.1min30.com/inbound-marketing/outils-de-curation-de-contenu-12874747
 33
- https://haiilo.com/fr/blog/outil-de-curation-de-contenu/
- https://www.cairn.info/la-boite-a-outils-des-reseaux-sociaux-4e-ed--9782100749331-p age-58.htm

I.2 - Projet 3 - Typologie des contenus (V2)

Commencer cette deuxième version du projet 3 en attaquant directement par la partie IV.3 - Rédaction de contenu.

- 1. Rédiger une fiche produit originale sur :
 - a. un engrais naturel et biologique

Fiche Produit : Engrais Naturel et Biologique

Nom du Produit : GreenGrow BioFert

Description du Produit :

Le GreenGrow BioFert est bien plus qu'un simple engrais, c'est le secret pour faire prospérer votre jardin de manière naturelle et respectueuse de l'environnement. Notre engrais est formulé à partir d'ingrédients 100 % naturels et biologiques, spécialement conçus pour nourrir vos plantes et stimuler leur croissance, tout en préservant l'écosystème de votre jardin.

Caractéristiques Principales :

Naturel et Biologique : Fabriqué à partir de matières organiques soigneusement sélectionnées, il nourrit vos plantes de manière écologique.

Croissance Saine : Stimule la croissance des plantes, renforçant leur système racinaire et leur résistance aux maladies.

Écologique : Aucun produit chimique nocif ni OGM, respecte la biodiversité de votre jardin. Facile à Utiliser : Granulés solubles dans l'eau pour une application simple et efficace.

Polyvalent : Convient à une variété de plantes, du potager aux plantes d'ornement.

Conseils d'Utilisation:

Mélangez simplement les granulés GreenGrow BioFert avec de l'eau pour obtenir une solution nutritive. Appliquez régulièrement autour de la base de vos plantes pour des résultats optimaux.

Offrez à vos plantes l'amour et les nutriments dont elles ont besoin avec GreenGrow BioFert, l'engrais naturel et biologique pour des jardins florissants.

b. un smartphone « waterproof » (étanche)

Fiche Produit : Smartphone Étanche

Nom du Produit : AquaPhone XZ

Description du Produit :

L'AquaPhone XZ est bien plus qu'un smartphone ordinaire. Avec sa conception étanche de pointe, il résiste à l'eau, vous permettant de l'emporter partout, même dans les environnements les plus humides. Soyez prêt à capturer des moments inoubliables, même sous la pluie ou dans des aventures aquatiques.

Caractéristiques Principales :

Étanche et Robuste : Conçu pour résister à l'eau, à la poussière et aux chocs, idéal pour les amateurs de plein air.

Caméra de Qualité : Capturez des photos et des vidéos de haute qualité, même sous l'eau.

Performances Fiables : Processeur rapide et batterie longue durée pour une utilisation sans souci.

Écran Lumineux : Écran haute résolution pour une visibilité optimale, même par temps ensoleillé. Sécurité Avancée : Fonction de reconnaissance d'empreintes digitales pour protéger vos

données.

Utilisez l'AquaPhone XZ pour rester connecté, capturer des souvenirs et explorer le monde sans limite, quelles que soient les conditions.

c. un drone qui peut porter des colis légers

Fiche Produit : Drone de Livraison Léger

Nom du Produit : SkyCarrier LD1

Description du Produit :

Le SkyCarrier LD1 est votre partenaire de livraison personnel, capable de transporter des colis légers en toute sécurité et efficacité. Conçu avec des caractéristiques de pointe, ce drone ouvre de nouvelles possibilités pour la livraison rapide et sans tracas.

Caractéristiques Principales :

Capacité de Charge Légère : Transporte des colis jusqu'à 2 kg sur des distances courtes.

Navigation Précise : GPS intégré pour une navigation précise et des livraisons ciblées.

Sécurité Avancée : Capteurs d'évitement d'obstacles pour des vols sécurisés.

Autonomie de Batterie : Jusqu'à 30 minutes de vol, selon la charge transportée.

Contrôle Facile : Application conviviale pour piloter le drone depuis votre smartphone.

Le SkyCarrier LD1 révolutionne la livraison en offrant des solutions rapides et fiables pour vos colis légers. Dites adieu aux retards de livraison et découvrez la livraison du futur.

 Rédiger un communiqué de presse pour annoncer la création d'une agence de marketing et de communication digitale résultant de la fusion de deux entreprises, l'une spécialisée dans le marketing et la communication et l'autre dans l'informatique (intégration, création/optimisation de sites, SEO/SEA...).

Communiqué de Presse

Pour diffusion immédiate

Nouvelle Agence de Marketing et de Communication Digitale née de la Fusion de Deux Entreprises Innovantes

[Ville, Date] - Deux leaders de l'industrie, [Nom de l'entreprise de marketing et de communication] et [Nom de l'entreprise d'informatique], ont le plaisir d'annoncer aujourd'hui la création d'une nouvelle agence de marketing et de communication digitale dynamique et innovante. Cette fusion stratégique marque le début d'une ère passionnante où l'expertise en marketing et en technologie se rejoignent pour offrir des solutions numériques de pointe aux entreprises du monde entier.

Une Alliance Stratégique :

Cette fusion découle de la vision commune des deux entreprises de révolutionner la manière dont les entreprises abordent leur présence en ligne. Alors que [Nom de l'entreprise de

marketing et de communication] apporte une vaste expérience dans les domaines du marketing digital, de la communication stratégique et de la création de contenu engageant, [Nom de l'entreprise d'informatique] est reconnue pour son expertise en développement web, en intégration de systèmes, en SEO/SEA et en gestion de données.

En combinant leurs forces, ces deux entreprises apportent une approche holistique à la transformation digitale, offrant des services complets, de la conception de sites web à l'optimisation du référencement, en passant par la création de campagnes publicitaires efficaces. L'objectif ultime est de permettre à leurs clients de prospérer dans l'environnement numérique en constante évolution.

Des Services Complémentaires :

La nouvelle agence, désormais connue sous le nom de [Nom de l'Agence], offre une gamme complète de services de marketing et de communication digitale, notamment :

Conception de sites web modernes et réactifs.

Optimisation du référencement (SEO) pour une visibilité accrue.

Gestion de campagnes publicitaires performantes (SEA).

Création de contenu de qualité pour une communication efficace.

Analyse de données avancée pour des prises de décision éclairées.

Stratégie de médias sociaux pour l'engagement et la notoriété de la marque.

La Voix du Leadership:

[Nom du PDG ou du dirigeant de l'Agence], PDG de [Nom de l'Agence], a déclaré : "Cette fusion marque un moment charnière dans le paysage numérique. Nous combinons notre passion pour l'innovation avec notre détermination à aider nos clients à réussir. Ensemble, nous sommes prêts à relever les défis du marketing et de la communication digitale modernes et à créer un impact significatif."

À Propos de [Nom de l'Agence] :

[Nom de l'Agence] est une agence de marketing et de communication digitale qui réunit l'expertise en marketing stratégique, en création de contenu, en développement web, en intégration de systèmes, en SEO/SEA et en gestion de données pour fournir des solutions numériques holistiques. L'agence est résolue à aider les entreprises à tirer pleinement parti de leur présence en ligne.

Pour de plus amples informations, veuillez contacter :

[Contact Presse] [Téléphone] [Adresse e-mail]

Nous sommes impatients de partager cette nouvelle aventure avec nos clients, partenaires et collaborateurs. [Nom de l'Agence] est prête à créer un avenir numérique brillant pour toutes les entreprises avec lesquelles nous aurons le privilège de travailler.



I.3 - Projet 4 - Techniques rédactionnelles (V2)

1. Sujet 1 : Comment l'inbound marketing permet d'augmenter le nombre de prospects et de maintenir le lien avec sa communauté ?

Article 1 : Comment l'inbound marketing permet d'augmenter le nombre de prospects et de maintenir le lien avec sa communauté ?

Introduction: L'inbound marketing est une stratégie puissante qui permet aux entreprises de non seulement attirer de nouveaux prospects, mais aussi de maintenir des relations solides avec leur communauté existante. Dans cet article, nous explorerons comment l'inbound marketing peut être utilisé pour augmenter le nombre de prospects tout en renforçant les liens avec votre audience.

Éduquer plutôt que Vendre : L'un des principaux piliers de l'inbound marketing consiste à fournir un contenu informatif et utile qui répond aux questions et aux besoins de votre public cible. En éduquant vos prospects au lieu de simplement vendre, vous établissez la confiance et montrez votre expertise.

Créer du Contenu de Qualité : La création de contenu de qualité est essentielle pour attirer des prospects. Que ce soit par le biais de blogs, de vidéos, d'e-books ou de webinaires, le contenu pertinent et utile attire l'attention de votre public.

L'Automatisation : L'automatisation du marketing peut être utilisée pour segmenter votre audience et envoyer des messages personnalisés en fonction de leurs intérêts et de leur comportement.

Le Suivi et la Conversion : En utilisant des appels à l'action efficaces et des formulaires de contact, vous pouvez convertir les visiteurs en prospects. Le suivi constant est essentiel pour entretenir ces relations.

2. Sujet 2 : Les règles d'or des réseaux sociaux pour le marketing de contenu

Article 2 : Les règles d'or des réseaux sociaux pour le marketing de contenu

Introduction: Les réseaux sociaux sont devenus un élément incontournable du marketing de contenu. Dans cet article, nous explorerons les règles d'or pour tirer le meilleur parti de vos efforts de marketing de contenu sur les médias sociaux.

Connaissance de Votre Public : Comprenez qui sont vos followers et ce qui les intéresse. Adaptez votre contenu en fonction de leurs besoins et de leurs préférences.

La Consistance : Publiez régulièrement pour maintenir l'engagement. Créez un calendrier éditorial pour une planification efficace.

La Qualité sur la Quantité : Mieux vaut avoir moins de publications, mais de meilleure qualité, que de noyer votre audience sous un flot de contenu inutile.

L'Interaction : Soyez réactif aux commentaires, questions et messages privés. L'interaction renforce les relations.

Analysez et Ajustez : Utilisez les données d'analyse pour évaluer ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. Ajustez votre stratégie en conséquence.

3. Sujet 3 : Quels sont les avantages d'une stratégie « Owned Media » dans la communication digitale d'une marque ?

Article 3 : Quels sont les avantages d'une stratégie « Owned Media » dans la communication digitale d'une marque ?

Introduction: Les médias détenus ("Owned Media") sont des actifs numériques appartenant à une marque, tels que son site web, son blog, sa newsletter, etc. Dans cet article, nous examinerons les avantages de la mise en place d'une stratégie "Owned Media" dans la communication digitale d'une marque.

Contrôle et Propriété : Vous avez un contrôle total sur vos médias détenus, ce qui vous permet de façonner votre image de marque et de diffuser votre message de manière cohérente.

Création de Contenu : Les médias détenus vous permettent de créer du contenu de qualité qui engage votre audience et renforce la fidélité à la marque.

Relation Directe : Vous communiquez directement avec votre public, éliminant les intermédiaires et renforçant les relations avec vos clients.

Durabilité : Contrairement aux médias loués ("Paid Media"), les médias détenus sont durables et continuent à générer des avantages à long terme.

Rentabilité: Les médias détenus offrent un excellent retour sur investissement à long terme, car ils ne nécessitent pas de dépenses publicitaires continues.

4. Sujet 4 : Quelles sont les étapes permettant d'optimiser la transformation numérique d'une marque ?

Article 4 : Quelles sont les étapes permettant d'optimiser la transformation numérique d'une marque ?

Introduction : La transformation numérique est essentielle pour rester compétitif dans le monde d'aujourd'hui. Dans cet article, nous détaillerons les étapes clés pour optimiser la transformation numérique de votre marque.

Évaluation des Besoins : Identifiez les domaines de votre entreprise qui peuvent bénéficier de la transformation numérique. Comprenez les besoins de votre entreprise et de votre clientèle.

Développement d'une Stratégie : Élaborez une stratégie solide pour atteindre vos objectifs de transformation numérique. Cela pourrait inclure la mise en place de nouvelles technologies, la formation du personnel et la refonte des processus.

Mise en Œuvre : Mettez en œuvre les changements progressivement, en vous assurant de suivre les progrès et de résoudre les problèmes au fur et à mesure qu'ils se présentent.

Engagement des Employés : Impliquez votre personnel dans le processus de transformation numérique. Formez-les et assurez-vous qu'ils comprennent les avantages de la transformation.

Évaluation Continue : Surveillez en permanence les résultats et ajustez votre stratégie en fonction des données et des retours d'information.