MODULE: SEA

Projet 1 - Introduction au SEA

EXERCICE 1

- 1- Le SEA (Search Engine Advertising) est une discipline du marketing en ligne qui consiste à louer des espaces publicitaires sur les pages de résultats des moteurs de recherche en payant pour être référencé dans les premières positions sur une recherche donnée.
- 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- Chaque réseau a sa spécificité:
 - Le réseau display, permet d'afficher des publicités à des emplacements très précis sur certains sites.
 - Le réseau shopping, apparaît comme un groupe avec différents produits en lien avec le requête.
 - Le réseau search, Chaque annonce sponsorisée paye pour apparaître en haut des pages et est débitée d'un montant correspondant au prix du mot-clé à chaque clic.
 - Réseau YouTube permet d'afficher une publicité avant une vidéo YouTube. Lorsqu'un internaute lancera une vidéo YouTube, votre publicité lui sera proposée.
- 4- La différence entre le SEO et le SEA est que le référencement sur le SEA est payant contrairement au SEO qui est gratuite.

- 1. Un compte Google ADS est structuré de la manière suivante :
 - Campagnes
 - Groupes d'annonces
 - Mots-clés
 - Annonces

- 2. Pour établir un bon ciblage, il est impératif de répondre à ce questionnaire :
 - Quel genre de produit ou de service je vends ?
 - Quelle est mon audience ?
 - Quel réseau choisir ?
- 3. Pour bien gérer son budget sur Google ADS il est important de déterminer un budget quotidien (c'est ce budget que Google dépensera par exemple au CPC).
- 4. Le Cout Par Clic en abrégé CPC est le cout généré par votre structure pour à chaque clic selon le réseau.
- Compte Google ADS crée.

- 1. Trouvons 10 mots clés en rapport avec le sport avec l'outil de recherche de mots de Google ADS
 - Tennis
 - Foot
 - Tennis live
 - Foot en direct
 - Calcio
 - France foot
 - Handball
 - Shaqiri
 - Tennis live
 - Live foot
- 2. Listons les mots-clés avec le volume de recherche mensuel et les CPC pour chacun à l'aide d'un tableau.

Mots-clés	Recherche mensuel	СРС
Tennis	1 k – 10 k	_
Foot	10 k – 100 k	_
Tennis foot	100 – 1 k	_
Foot en direct	10 k – 100 k	_
calcio	1 k – 10 k	_
France foot	1 k – 10 k	_

Handball	100 – 1 k	_
Shaqiri	100 – 1 k	_
Foot direct	1 k – 10 k	_
Tennis live	100 – 1 k	_

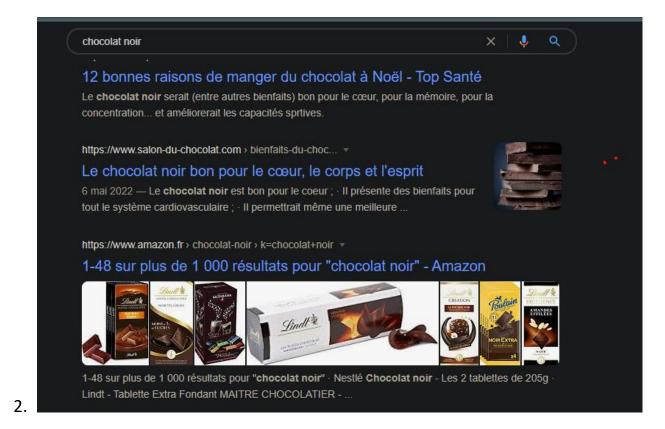
3. Trouvons des annonces search des mots clés précédent

MOTS- CLES	ANNONCES SEARCH
Tennis	https://www.eurosport.fr/tennis/
Foot	https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:3-
	dHPdnKjKwJ:https://www.footmercato.net/&cd=9&hl=fr&ct=
	<u>clnk≷=ci</u>
Tennis	https://fr.wikipedia.org/wiki/Tennis-ballon
foot	
Foot en	https://www.matchendirect.fr/
direct	
Calcio	https://www.lequipe.fr/Football/championnat-d-italie/page-
	<u>calendrier-resultats</u>
France	https://www.francefootball.fr/
foot	
Handb	https://www.flashscore.fr/handball/
all	
Shaqiri	https://fr.wikipedia.org/wiki/Xherdan Shaqiri
Foot	https://www.foot-direct.com/
direct	
Tennis	https://www.flashscore.fr/tennis/
live	

- Identifions trois concurrents potentiels dans ce domaine
 - https://www.flashscore.fr/
 - https://www.eurosport.fr/
 - https://www.lequipe.fr/

EXERCICE 4

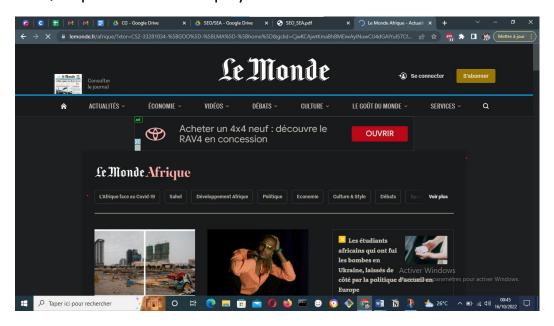
1. Le réseau shopping est un outil Google qui permet aux commerçant de faire la promotion de leurs articles. Il est adressé aux sites e-commerce.

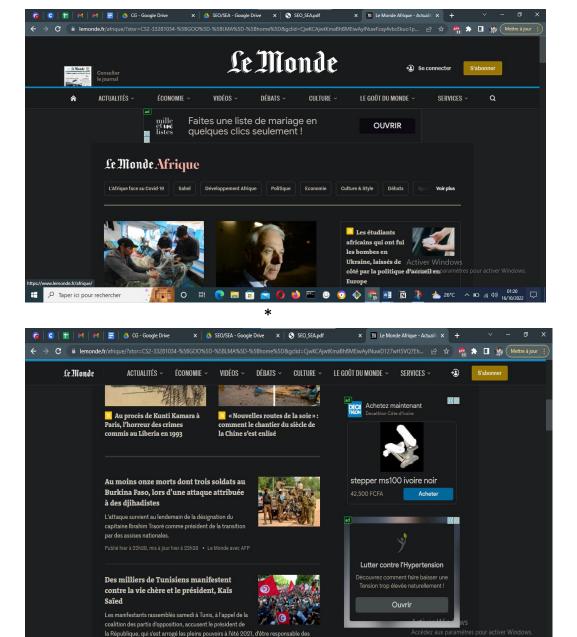


- Pour identifier un produit, vous devez demander à Google de scanner la balise title et la méta description. Ainsi, pour lister un produit Google se concentre sur les mots-clés.
- 4. Pour bien optimiser sa campagne shopping, il faut veiller à bien suivre les étapes suivantes :
 - La structure du compte, Il faut s'assurer que le compte dispose de campagnes et des groupes d'annonces différentes.
 - Les mots-clés, Il faut s'assurer que les mots-clés ciblés soient cohérents.
 - Les enchères, s'assurer que les enchères sont bien définies.
 - Les publicités, s'assurer que les annonces soient optimisées.
 - L'ajustement de l'enchères, c'est à ce niveau qu'il faut opérer des changements si nécessaires.

- 1. Le réseau Display est utilisé pour afficher des publicités en dehors des moteurs de recherche par exemple sur les sites web.
- 2. L'usage le plus fréquent est le retargeting. Cela permet de relancer le prospect afin de le convaincre.

- 3. Les différents ciblages possibles sont :
 - > Le ciblage par intérêt
 - Le ciblage par placement
 - > Le ciblage par mot clé
 - > Le ciblage par thème
 - Les différences entre les modes de ciblage est qu'avec le ciblage par mot clé vous avez le choix de cibler des personnes selon leurs habitudes de navigation ou de cibler des sites internet en rapport avec votre thématique; Alors que le ciblage par placement permet de choisir bien précisément les sites web, applications ou vidéos YouTube sur lesquels apparaître; Le ciblage par thème permet de cibler tous les sites / chaines / applications traitant du thème choisis; le ciblage par intérêt permet quant à lui 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.
 - Leurs particularités, le ciblage par intérêt analyse le comportement de navigation des visiteurs et surtout leurs intérêts ; le ciblage par thème permet de placer des publicités sur des sites qui traitent d'un thème en particulier ; le ciblage par placement consiste dans le fait de choisir soi-même les sites où l'on souhaite voir apparaître les publicités ; 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.
- 4. Quelques annonces display





1.Les vidéos sur le réseau YouTube peuvent être affichés sur les pages de résultat de YouTube, dans la page d'accueil, ou encore sous une vidéo.

pénuries et de la forte inflation

- 2. La présentation avant que l'internaute ne puisse passer la vidéo dure 5 secondes.
- 3. Les principes d'un bon script de vente sont :

> Capter l'attention

- Présenter le problème
- > La promesse
- > Le call to action
- 4 Publicité sur YouTube https://www.youtube.com/watch?v=Hw-



- 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.
- 2. Connectons-nous à notre compte Google Ads et créez une audience de retargeting.
- 3. Créons une campagne de retargeting de Display intelligent en ciblant notre audience de retargeting.