



MyDigipal & Alliance Auto

Discussion d'accompagnement personnalisé

13/11/2025 - Enregistrement [ICI](#) 

Lien vers la proposition [ICI](#) 



MyDigital & Alliance Auto

Accompagnement Digital Automobile

1. [Facebook Dynamic Ads](#)
2. [Management de campagnes](#)
 - a. [Google Ads Search](#)
 - b. [Display](#)
 - c. [Youtube](#)
 - d. [Meta](#)
 - e. [LinkedIn](#) (flotte)
3. [SEO](#)
4. [Emailing](#)
5. [Tracking & Reporting](#)
6. [Références / Nos valeurs](#)
7. [Proposition Alliance Auto](#)



Vidéo de la présentation [ICI](#) 



Notre Équipe

Bénéficiez de l'accompagnement de marketeurs et de leaders spécialisé dans l'Automobile, capables de vous aider à accélérer votre croissance sur le long terme. Profitez d'une extension de votre force marketing, proactive et en toute transparence.



Stratégie et Approche

Obtenez des stratégies concrètes et des insights adaptés à vos besoins pour optimiser vos performances commerciales et marketing. Mettez en place des actions qui impactent réellement vos ventes de voiture, rapidement et durablement.



Exécution

Plus qu'une agence exécutionnelle, une extension de votre département marketing en complément de vos équipes internes. Que vous ayez besoin d'un soutien partiel ou d'une gestion complète de vos campagnes, nous adaptions notre accompagnement à vos besoins pour maximiser vos résultats.



Études de Cas



BNP PARIBAS



Budget

150K €

Clics

118K

Impressions

7.6M

Leads

10.6K

Un mois chez MyDigital





Facebook Dynamic Ads

[Page Web MyDigipal](#)

[Video Explicative](#)

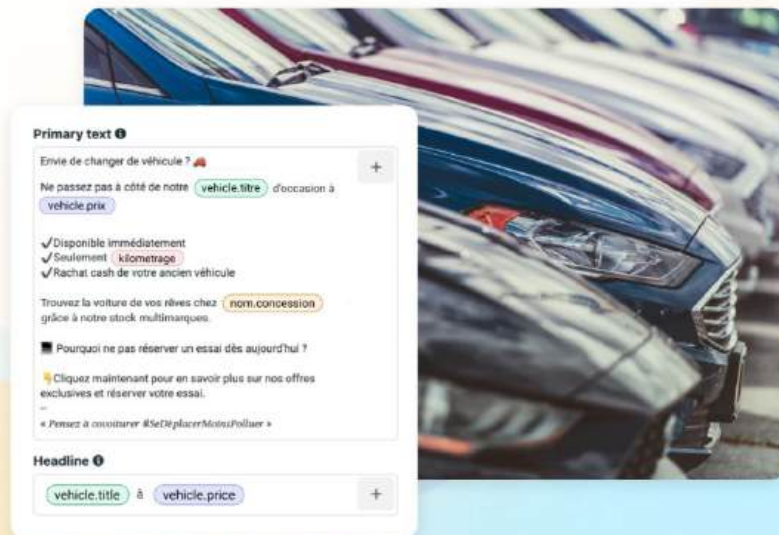
The image displays the Facebook Dynamic Ads interface for BYD cars. At the top, a targeting rule is shown: "Match items for all of the following rules:". Below this, three rules are listed: "Make is any of these Ford", "Model is any of these Fiesta", and "Mileage is greater than 10000".

Below the targeting rules, two Facebook posts are shown. The first post is a sponsored ad from BYD, titled "Découvrez notre Stock". It features a large image of a blue BYD car. The second post is also a sponsored ad from BYD, titled "Découvrez notre Stock". It features a smaller image of a blue BYD car and a larger image of a white BYD car. The second post includes a "See more" button and a "New cars" section with the text "BYD - Dolphin White".

At the bottom of the image, a large blue BYD car is shown, partially obscured by the ad interface.

Facebook Dynamic Ads Automobile

Facebook vous permet d'atteindre vos clients avec des publicités hautement personnalisées : avec les publicités dynamiques, chaque utilisateur voit les véhicules qu'il a consultés ou des suggestions adaptées à ses centres d'intérêt. Grâce à un catalogue mis à jour en temps réel, les annonces reflètent toujours votre inventaire disponible, maximisant ainsi vos chances de conversion.



0,05€
coût par clic

3 540
conversions

15€
par conversion

Comment fonctionnent les Facebook Catalog Ads ?

Facebook Dynamic Ads utilisent un flux de données produit pour synchroniser automatiquement les détails des véhicules (images, prix, modèles, caractéristiques) avec vos annonces. Ce flux, mis à jour en continu, garantit que les annonces reflètent fidèlement votre inventaire. Une fois intégrées au catalogue Facebook, elles sont générées dynamiquement pour toucher la bonne audience au bon moment et maximiser vos leads.



1. Collecte automatique de voitures à partir de votre site web



2. Création de flux



3. Mise en place d'un catalogue sur Meta Ads



4. Configuration de campagnes (audience + stock filtré)



5. Optimisation des campagnes grâce au suivi en temps réel

1209 véhicules correspondent

BMP

19 photos



VÉHICULE D'OCCASION

Land-rover Evoque

2.0 Td4 150 Se Dynamic Mark IV E-capability

16 790 €

09 / 2016 119 800 km Diesel

Ford Rezé

Possibilité de faire déplacer le véhicule

Your Website



Land-rover Evoque

vehicle.title

16 790 €

vehicle.prix

119 800 km

kilometrage

Ford Rezé

nom.concession

Campaign Setup

Primary text

Envie de changer de véhicule ? 🚗

Ne passez pas à côté de notre **véhicule titre** d'occasion à **véhicule prix**

- ✓ Disponible immédiatement
- ✓ Seulement **kilométrage**
- ✓ Rachat cash de votre ancien véhicule

Trouvez la voiture de vos rêves chez **nom concession** grâce à notre stock multimarques.

■ Pourquoi ne pas réserver un essai dès aujourd'hui ?

👉 Cliquez maintenant pour en savoir plus sur nos offres exclusives et réserver votre essai.

➔ Pensez à croquer #SkylaplaceMoteurPollux

Headline

véhicule titre **véhicule prix**

Campaign Live



Avantages des Facebook Dynamic Ads

Personnalisation du stock par utilisateur : adaptez votre stock à votre public. Affichez des voitures haut de gamme pour les acheteurs à hauts revenus ou des options économiques pour les jeunes, afin de garantir la pertinence et l'engagement.

Remarketing : Reprenez contact avec les visiteurs qui ont quitté votre site web sans acheter. Rappelez-leur les véhicules exacts qu'ils ont explorés, augmentant ainsi leur probabilité de revenir et de finaliser l'achat.

Promotion ciblée de l'inventaire : Exploitez des filtres avancés tels que la marque, le kilométrage et le prix pour présenter des listes de voitures très spécifiques. Faites la promotion des bons véhicules auprès de la bonne audience, en stimulant l'efficacité des ventes.



CRM

Formulaire Intégré

5€ / lead



Transfert des prospects depuis Meta pour traitement par l'équipe commerciale.

Campagne	Annonce	Nom et prénom	Téléphone	Projet Auto	Lead	Qualification
MG Angers	Image Fixe	José Stover	6 29 54 92 73			NA1 Repondeur x 3
MG Nantes	Image Fixe	Abo Angers	7 51 15 57 57			AB4 Intéret
MG Angers	Image Fixe	ALI Ouerdani	6 19 40 66 94	OFFRE	OUI	AB2 Projet
MG Nantes	Carroussel	Lucien Bieuville	6 09 39 90 51	COMMANDE	OUI	AB3 demande d'info



Envoi automatique de mails aux équipes commerciales / intégration directe des prospects au sein du CRM

Nouveau lead Meta -

1. Campaign Name: No data

1. Ad Name: No data

1. Phone Number: test lead; dumm...or phone_number



Campagnes Digitales

Clicks

643



Campaign Manager

Campaign Name	Status	Impressions
Ad Campaign 1	Active	23,130
Ad Campaign 2	On hold	2,623
Ad Campaign 3	Active	13,040
Ad Campaign 4	Active	19,997

Expand for more

Total visits

325k

+18.34%



Management de campagnes



Audit et Stratégie

Audit: analyse des performances existantes pour aiguiller les prochaines initiatives. Recommandations pour améliorer la structure en place

Audiences: traduction du brief en audiences (basées sur un pays / âge / intérêt / liste de prospect / visiteurs de site..) pour nos campagnes à venir

Tracking & Reporting: vérification de la configuration du tracking pour bénéficier d'un reporting clair et utile des performances (correction / changements sur devis séparé (GMB, GTM, GA4, Looker Studio..))



Création et Lancement

Creative Design & Contenu: audit et recommandations sur ce qui existe en ligne en fonction des best practice de digital. Mise en place d'une stratégie de AB test pour trouver ce qui marche le plus. Création de contenu texte pour accompagner les visuels sur les annonces. (Création de bannières / vidéos sur devis grâce à notre équipe de creative designer en interne (voir slide [Contenu Creation](#)))

Configuration technique : création de compte ou paramétrage de l'existant pour utiliser le plein potentiel des outils (stratégies d'enchères, séquences de pubs à interval défini..)



Collaboration

Management de projets : accès à un manager de compte (voir slide "[votre équipe](#)") qui gère l'ensemble de vos campagnes en interne, avec un suivi des actions menées, le tout sur un outil dont vous avez la visibilité et la possibilité d'interagir

Training: partage de connaissances, techniques, méthode pour faire progresser votre équipe et potentiellement internaliser l'activité de digital à terme si vous le souhaitez

Rapports de performance: transparence et clarté sur vos données



Optimisations et Growth

A/B test: micro tests pour comparer les performances entre plusieurs scénarios afin de continuellement trouver des variables qui impactent positivement les performances (contenu des annonces, pages d'atterrissage, design, audiences..)

Optimisation continue: check et ajustements fréquents pour corriger, stopper, augmenter en fonction des résultats détectés

Growth : suggestions de nouvelles stratégies, canaux, campagnes, bref une équipe digitale comme si nous étions des employés dévoués à votre succès sur le long terme

Setup

Management



Google Ads



[Page Web MyDigital](#)

Google Ads Search est un canal incontournable pour atteindre un public ciblé et qualifié par leur recherche de mots clés

En appliquant une structure de compte élaborée avec des mots-clés spécifiques par modèles, type de véhicule, les campagnes contribuent à attirer des clients potentiels et à les rediriger vers une expérience web adaptée

0.6€

CPC

1.7%

CTR

3%

Conv Rate

7€

Cost/Conv

Google Ads Search

Exemple de structure



Campaign



Ad Group



Ad active

SEARCH

1. Occasion Générique

20%

Générique Nord

Occasion Générique

Générique Sud

Occasion Générique

2. Marques (ex: Renault)

30%

Captur

Captur

Etc...

Renault

30%

Dacia

20%

Ford

15%

Hyundai

15%

Ligier

10%

Land Rover

10%

Autre Modèles Nord

Autres Marques

Autre Modèles Nord

Autres Marques

3. Compétiteur

10%

Compétiteur Renault

Ads Compétiteur

Compétiteur Dacia

Ads Compétiteur

Etc...

DISPLAY

4. Occasions Générique

10%

PMAX : Générique

Générique -
Occasion

PMAX : Renault

Générique -
Occasion

PMAX

Générique -
Occasion

Hyundai

Générique -
Occasion

5. Offre

15%

PMAX : Offre 1

OFFRE 1

PMAX : Offre 2

OFFRE 2

5. Dynamic Display

15%

Remarketing

Remarketing

Sud

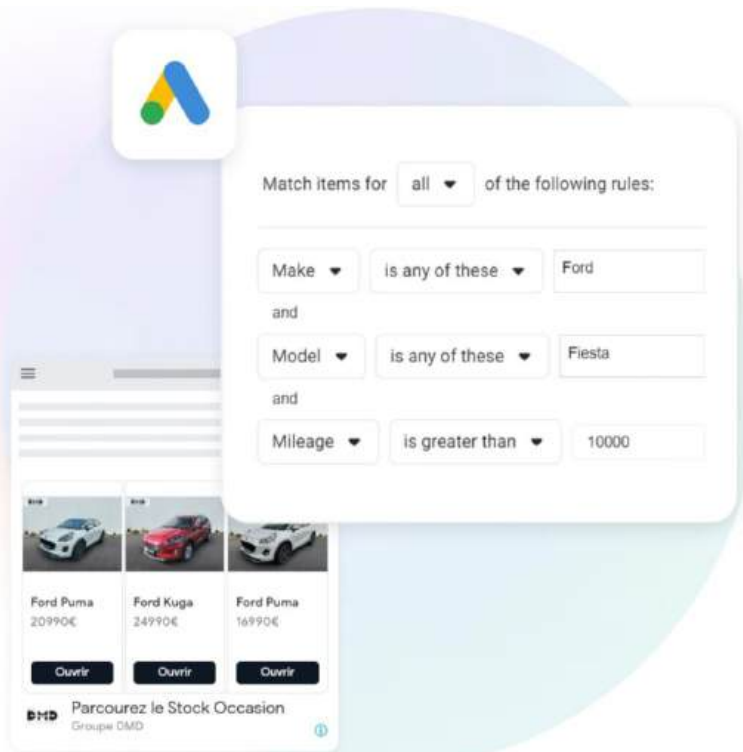
Local Set Sud

Nord

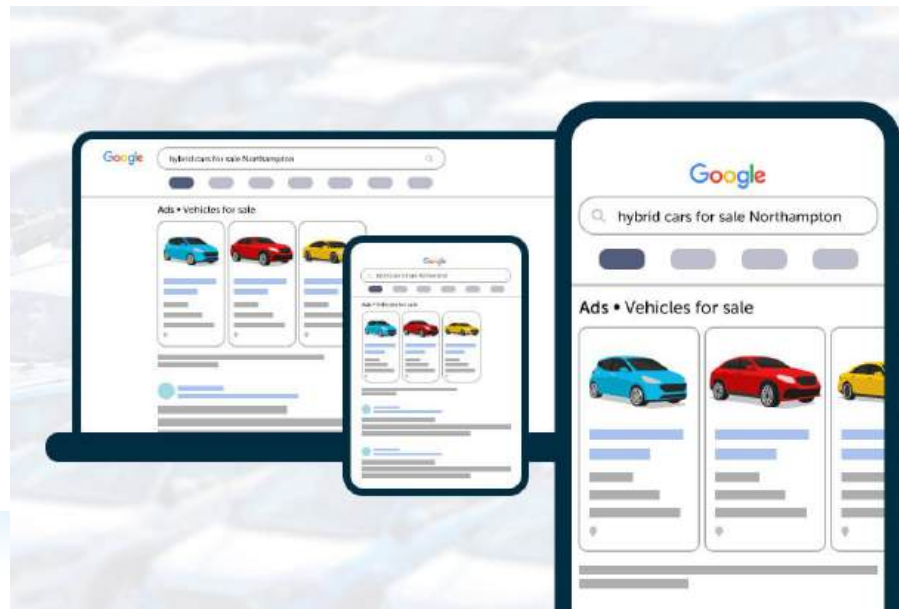
Local Set Nord

Google Dynamic Ads

[Page Web MyDigital](#)



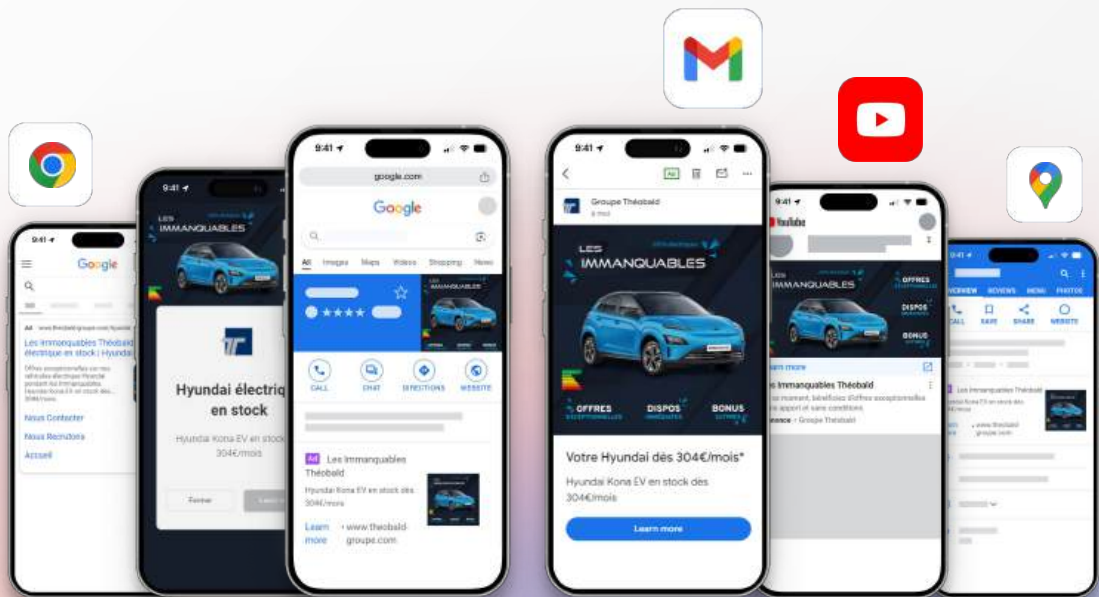
Les annonces dynamiques ne sont pas réservées à Meta, elles sont également disponibles sur Google Ads. En tirant parti des annonces dynamiques de Google, vous pouvez étendre votre portée et impliquer des acheteurs potentiels à des moments clés de leur parcours d'achat. Découvrez d' **autres stratégies**, outils et informations sur **Google Ads** sur la page dont le lien figure ci-dessous.



Google Ads Display

Les campagnes **Google Ads Display/PMAX** permettent de renforcer la notoriété de la marque en affichant des bannières publicitaires attractives sur des sites web pertinents

Ciblez votre audience en fonction de critères spécifiques comme leurs visites de sites particuliers, consommation de contenu similaire...



[Page Web MyDigital](#)



RAM
Metz & Nancy

En savoir +







**Découvrez la gamme
RAM 1500**

Dominer la scène au travail et dans les
loisirs avec RAM 1500 à découvrir dès
maintenant

Fermer En savoir plus

YouTube Ads



Les publicités YouTube offrent l'opportunité de montrer votre marque, offres, véhicules de manière visuellement attrayante et engageante

Grâce aux techniques de ciblage et de diffusion variées, vous pouvez **atteindre votre public** efficacement et pour un coût restreint

47%

Taux de vue

1€ = 100min

Visionnage

0.004 €

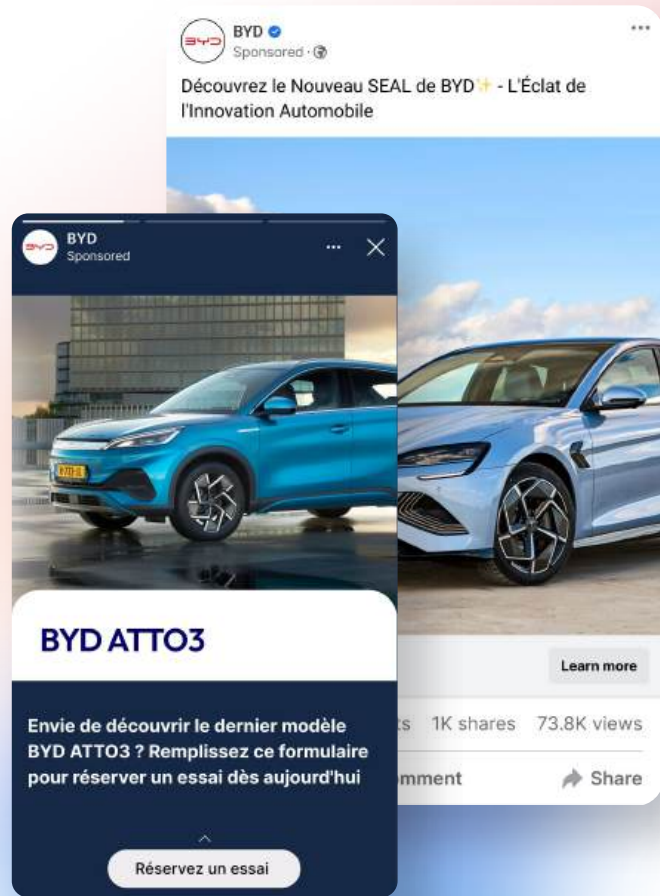
Par vue

Meta Ads



Meta excelle grâce à son ciblage précis et une vaste gamme de formats publicitaires, assurant la pertinence et l'impact de vos annonces

Le retargeting et les audiences similaires viennent enrichir cette stratégie en assurant une communication progressive avec nos prospects



Meta - Redirections



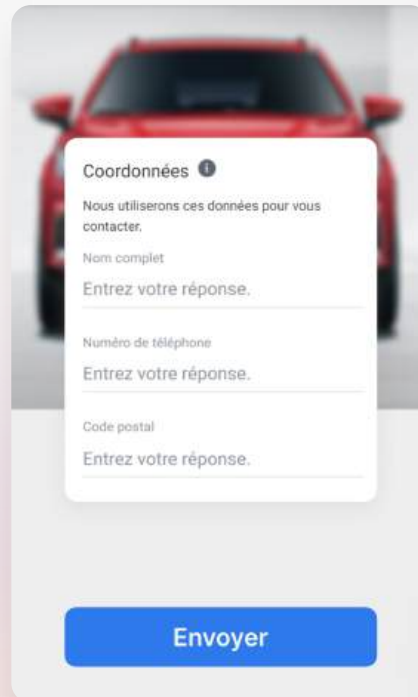
Redirection vers le site

- Promotion des offres nationales et locales
- Excellent pour teaser l'utilisateur et l'inciter à visiter le site

0.2€ CPC

0.2% CTR

7% Taux Conv

A screenshot of a lead generation form overlaid on a blurred image of a red car. The form is titled 'Coordonnées' with an information icon. It contains four input fields with placeholder text: 'Nous utiliserons ces données pour vous contacter.', 'Nom complet', 'Entrez votre réponse.', 'Numéro de téléphone', 'Entrez votre réponse.', 'Code postal', and 'Entrez votre réponse.'. At the bottom of the form is a blue button labeled 'Envoyer'.

Formulaire de lead intégré

- Objectif de génération de RDV / prospects sur une offre bien précise
- Formulaire personnalisable à souhait

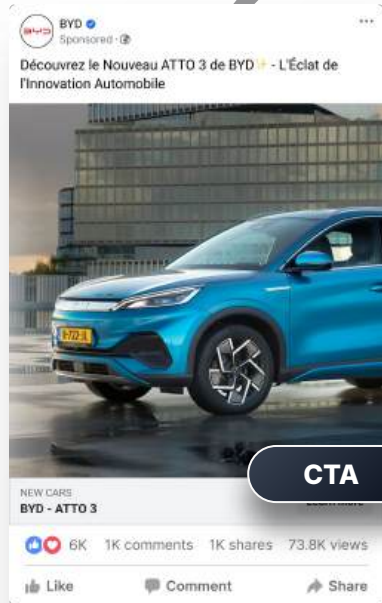
30%

de taux de qualification de lead à projet automobile

12€ de CPL

CRM

Formulaires intégrés



Transfert des prospects depuis Meta pour traitement par l'équipe commerciale.

Campagne	Annonce	Nom et prénom	Téléphone	Projet Auto	Lead	Qualification
MG Angers	Image Fixe	José Stover	6 29 54 92 73			NA1 Repondeur x 3
MG Nantes	Image Fixe	Abo Angers	7 51 15 57 57			AB4 Intéret
MG Angers	Image Fixe	ALI Ouerdani	6 19 40 66 94	OFFRE	OUI	AB2 Projet
MG Nantes	Carrousse	Lucien Bieuville	6 09 39 90 51	COMMANDE	OUI	AB3 demande d'info



Envoi automatique de mails aux équipes commerciales / intégration directe des prospects au sein du CRM

Nouveau lead Meta -

1. Campaign Name: No data

1. Ad Name: No data

1. Phone Number: test lead; dumm...or phone_number

Audiences

AB tester entre les différentes audiences pour tacler la notoriété et la conversion

Liste des prospects

Prospects/clients, contacts existants dans le CRM qui connaissent déjà la concession

Remarketing

Utilisateurs qui ont accédé au site internet ou qui ont interagi avec nos réseaux sociaux

Lookalike

Audience similaire aux personnes présentes dans l'audience source (remarketing / liste des prospects, personnes ayant déjà convertis..)

Intérêts

Audience créée à partir des critères de sélection de Facebook (démographique, contenus consommés dans le passé, groupes suivis...)

LinkedIn Ads



Engagez avec les prospects pour renforcer l'image de marque et l'engagement en local grâce à des techniques de ciblage firmographiques avancés

LinkedIn vous permet de compléter une approche omnicanale en ciblant des professionnels (LinkedIn est le réseau le plus consulté par les pros et CSP++).

Quelques stats

1 Milliard

de membres

6 Millions

d'entreprises
répertoriées

+227%

Génération de leads
plus efficace

97%

des démarches B2B

7 mins

de temps moyen passé
sur LinkedIn

HYUNDAI THÉOBALD - Centre ...



165 abonnés

Post sponsorisé

Bonus, taxes, primes, amortissements... La fiscalité automobile évolue en 2023 !

Nos experts Hyundai Entreprises vous accompagnent pour prendre les meilleures décisions pour faire avancer votre entreprise.

Profitez de conseils adaptés aux besoins réels de votre entreprise !

RDV des pros,

Passez à une mobilité plus responsable



HYUNDAI Entreprises

Hyundai Entreprises – RDV des
pros

[En savoir plus](#)

theobald-groupe.com

Community Management



Élaborez une stratégie de réseaux sociaux puissante pour engager positivement avec votre audience



STRATÉGIE

Audit pour évaluer les performances actuelles, la stratégie, les objectifs et les directives de contenu

Définition d'une stratégie, méthodologie de collaboration pour créer et publier du contenu

Identification d'indicateurs clés de performance (KPI) pour mesurer le succès



PLANIFICATION ET ORDONNANCEMENT

Création d'un calendrier de contenu affichant les publications sur tous les canaux de médias sociaux dans une seule vue

Système d'approbation vous permettant d'examiner et de valider le contenu avant sa mise en ligne

Collaborez avec votre équipe créative interne pour vous fournir des briefs précis

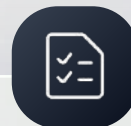


PUBLICATION ET OPTIMISATION

Création de contenu de différents formats (texte / vidéo / bannières / infographies..)

Lancement et optimisation des posts sur plusieurs réseaux

Recherche et proactivité pour identifier la meilleure stratégie



SUIVI ET RAPPORTS

Rapports centralisés pour visualiser toutes les performances dans une vue d'ensemble et des informations détaillées

Évaluation des performances mensuelle ou hebdomadaire avec des informations exploitables

Point de contact désigné pour que vous puissiez suivre les progrès à tout moment



SEO

[Page Web MyDigipal](#)



SEO

Investir dans Google Ads ou Facebook Ads génère du trafic immédiat, mais le SEO construit un flux de visiteurs qualifiés durablement, sans coût par clic. Un site bien optimisé attire les acheteurs en phase active de recherche, améliore la visibilité locale et renforce la crédibilité de la concession.

SEO Technique

Analyse complète du site via un outil d'audit (liens cassés, erreurs 404, meta, vitesse, etc.)

Amélioration du score technique pour plaire à Google

Base essentielle pour toute performance SEO durable

SEO Stratégique

Étude des mots-clés prioritaires et du positionnement actuel du concessionnaire

Identification des opportunités : mots-clés où le site est en page 5–6–7

Construction d'un plan d'action (mots-clés, pages, structure, liens internes)

SEO de Contenu

Création et optimisation de contenus ciblés (modèles, services, marques)

Exemple : Groupe Vulcain – 125 pages modèles rédigées à la main, avec recherche de contenu et utilisation d'images sur les bases de données constructeurs
⇒ +90 % de trafic organique en 3 mois

SEO - Notre approche

Nous combinons audit technique, stratégie et production de contenu pour maximiser la performance organique des concessions. Chaque action est mesurée et intégrée à votre écosystème digital (Google Ads, Meta, CRM).



Audit & Technique

- Rapport d'analyse détaillé
- Correction des erreurs et optimisation technique
- Amélioration continue via suivi mensuel

Stratégie & Positionnement

- Benchmark concurrentiel
- Clustering des mots-clés
- Priorisation des gains rapides ("Quick Wins")

Contenu & Suivi

- Rédaction SEO orientée modèles / marques
- Suivi des KPI (positions, trafic, leads)
- Ajustement continu + formation équipe interne



SMS / Emailing

28



SMS / MMS



Dans le secteur automobile, les campagnes de marketing par Email sont très utiles pour envoyer des **informations détaillées sur les offres et promotions** en cours.

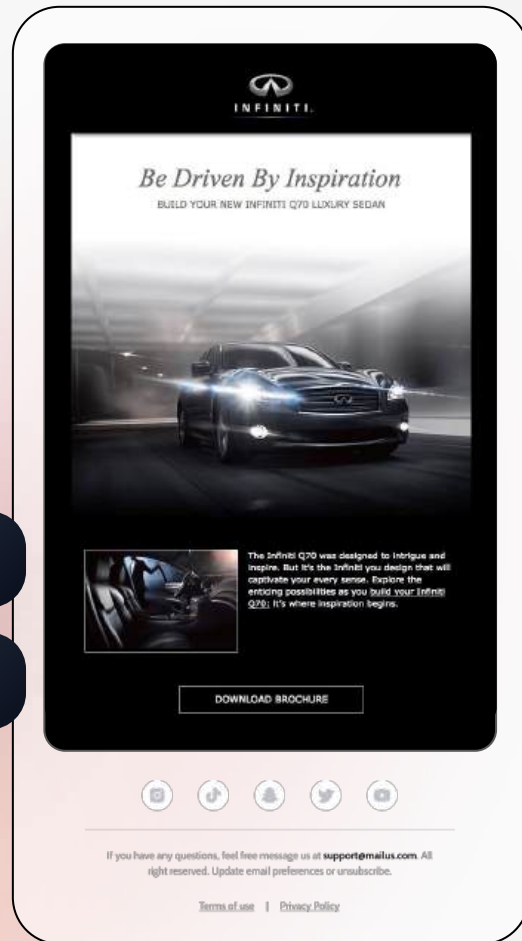
C'est également un moyen efficace de renforcer la relation avec les clients en fournissant des informations personnalisées et pertinentes, et en maintenant une communication régulière avec eux.



21%
Taux Click

47%
Taux Ouverture

16%
Taux Click



Emailing via IA

[Page Web MyDigital](#)

Objectif : Créer une séquence de mails hautement personnalisée auprès de prospects pertinents

- **Définir le ciblage de l'audience** : Par intitulé de poste, ciblage géographique, secteur d'activité, etc.
Ou utiliser une liste existante de contacts/noms d'entreprises à cibler.
- **Récupérer les contacts via Sales Navigator**
- **Constituer la liste d'e-mails avec Aircscale** : Extraire des adresses e-mail à partir de plusieurs sources d'API et valider la recevabilité des adresses.
- **Créer du contenu ultra-personnalisé au prospect** : Par exemple, utiliser la biographie LinkedIn pour générer un prompt ChatGPT associant notre produit/marque à leur profil, afin de se démarquer des e-mails de prospection habituels.
- **Rédiger le contenu de l'e-mail dans Instantly** : Préparer les sections principales et ajouter des recommandations sur le design et la mise en page.
- **Créer la séquence d'e-mails et intégrer les points de personnalisation** :
Construire la cadence et configurer un lancement ou un déclencheur.
- **Suivre les résultats** : Analyser les performances et ajuster la stratégie en conséquence.



Extract Sales Navigator
search results

Extract people from a sales navigator
search



Import from a csv

Import leads from an existing
spreadsheet



Import leads from Apollo

Import leads directly from a search
from Apollo

 **Aircscale**

 **instantly**

LinkedIn
SALES NAVIGATOR



Tracking et Reporting

Le tracking de votre site web est essentiel pour comprendre le trafic des utilisateurs et sa provenance

Ce process permet d'avoir une meilleure visibilité sur les performances des campagnes afin d'effectuer les ajustements nécessaires pour obtenir plus de leads



Lead Tracking



Connecter votre site web à une solution de tracking pour suivre le comportement des utilisateurs (ex: Google Analytics, GTM, Looker Studio, Tableau..)

Tracking des interactions possibles et attribution d'un score à chacun

Point de conversion	Catégorie	Score
Click Bannières	click	5
Téléchargement brochure	click	10
Click Réseaux Sociaux	contact	15
Click Email	contact	20
Click Téléphone	contact	20
Formulaires de Lead	lead	30
Visites en magasin	lead	25
Recherche de produit	search	15
Tchat	Tchat	25

Reporting



Connection de tous les points de données utiles et alimentation personnalisée au sein d'un rapport unique (Facebook, LinkedIn, Google Ads, Site internet, Search console, CRM..)

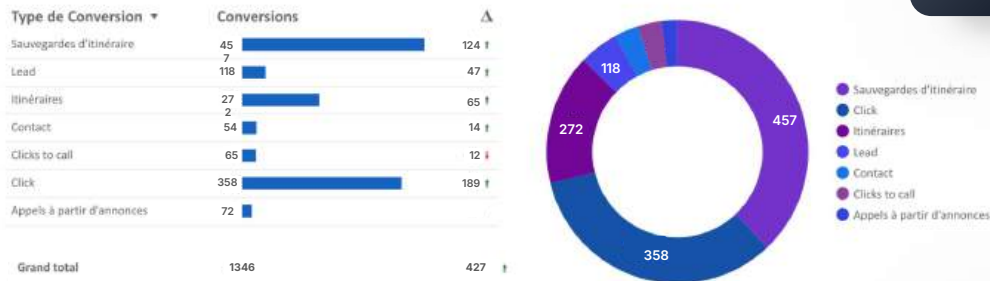
Possibilité de comparer les performances des différents canaux, marques, campagnes, villes

Reporting personnalisable à souhait, accessible par le biais d'un URL, téléchargeable en PDF

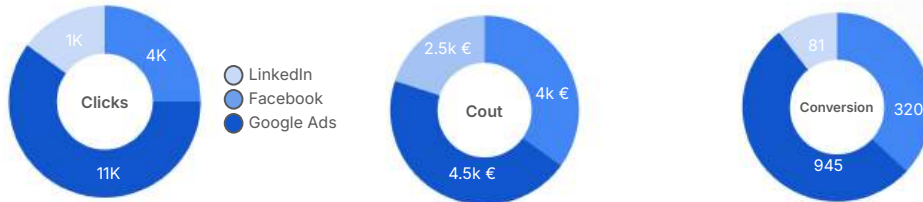
Sommaire



Conversions



Canaux



Bannière Cookie

Le Consent Mode V2 est une évolution des politiques de cookies qui garantit le respect de la vie privée des utilisateurs tout en permettant une expérience en ligne sécurisée

Cette mise à jour est obligatoire pour assurer la conformité aux réglementations de protection des données (>Mars 2024)

Utilisation de Cookies et de Données Personnelles

Ce site web utilise des cookies et des technologies similaires pour traiter des données personnelles. Ces traitements ont notamment pour finalités l'intégration de contenus et services fournis par des partenaires, l'analyse de l'utilisation du site, la publicité personnalisée et l'intégration avec les réseaux sociaux. Jusqu'à 13 partenaires peuvent participer à ces traitements. Vous êtes libre d'accepter ou de refuser. Votre consentement est optionnel, il n'est pas indispensable à l'utilisation du site et il peut être annulé ou modifiée à tout moment en cliquant sur l'icône affichée en bas à gauche.

- ☒ Techniquement Nécessaires
- ☐ Fonctionnement
- ☐ De marketing et de publicité

✕ Refuser tout

✓ Tout accepter

📄 Enregistrer et Fermer

⚙️ Personnalisez votre choix

Cookies | En savoir plus | CGU

| Mentions légales

Utilisateur visite le site web

Bannière Cookie

Consent Mode V2
Détection du choix et communication des données au tag Google

Utilisateur refuse
Google tags/SDK n'envoie pas les données

Utilisateur accepte
Google tags/SDK reçoit l'ensemble des données

Pixels Réseaux Sociaux



Paramétrages de données de chaque VO (metadata) sur le site internet



Tracking via Server Side pour améliorer la détection de données non comptées par les cookies



Monitoring et ajustement constant du script lors de changements du CRM qui peut causer un soucis d'import (72h)



Optimisation continue pour améliorer la captation de données et adaptation aux réglementations en cours et à venir

Tracking V2

Parameters (15)

View the parameters received with your recent ViewContent events. An event can have unlimited parameters, but only 25 can be active at the same time.

content_ids
Meta Pixel

content_type
Meta Pixel

postal_code
Meta Pixel

make
Meta Pixel

country
Meta Pixel

year
Meta Pixel

transmission
Meta Pixel

price
Meta Pixel

state_of_vehicle
Meta Pixel

model
Meta Pixel

exterior_color
Meta Pixel

body_style
Meta Pixel

currency
Meta Pixel

fuel_type

Standard

Parameters (2)

View the parameters received with your recent Lead events. An event can have unlimited parameters, but only 25 can be active at the same time.

content_type
Meta Pixel

content_type
Conversions API

Done

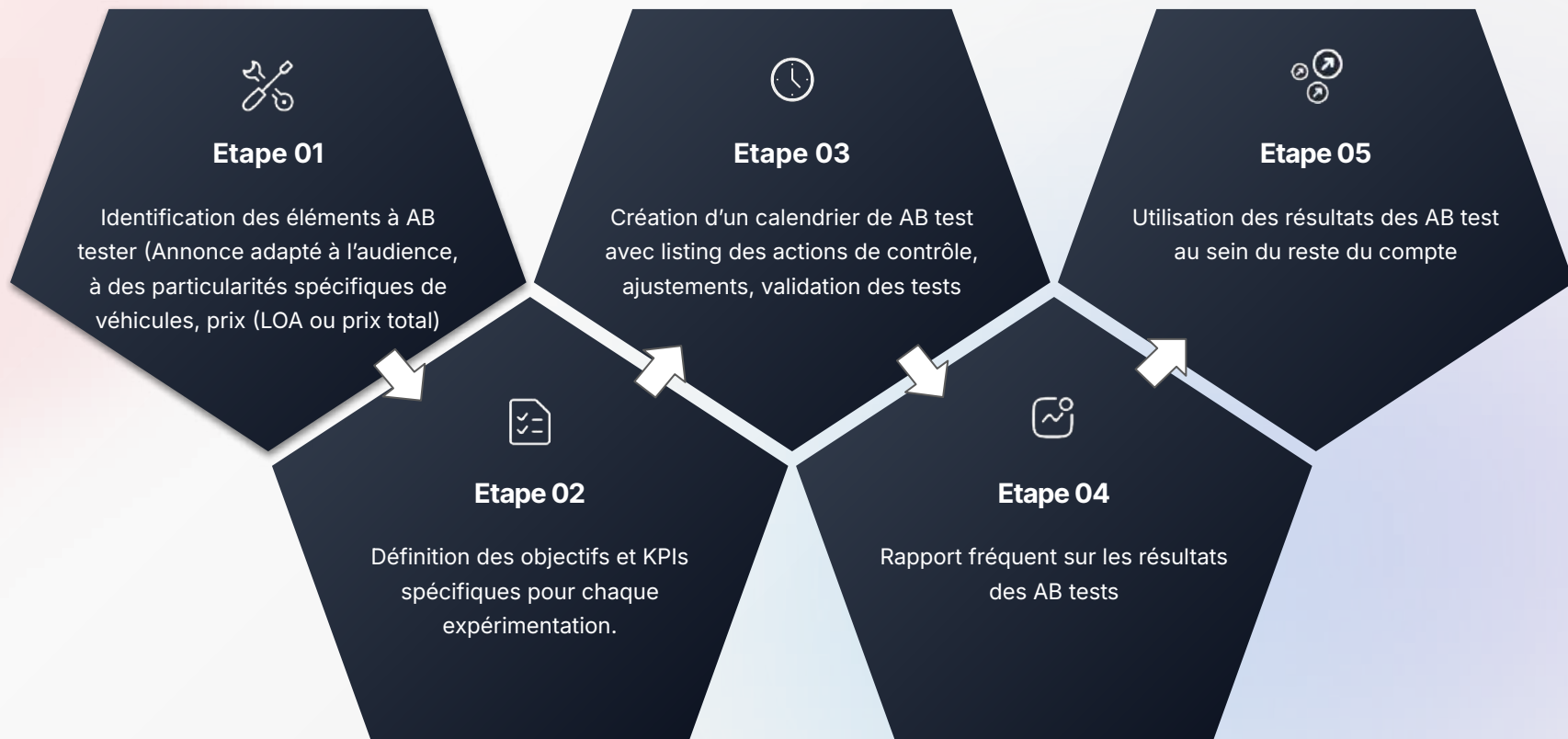


Notre approche

34



Méthodologie AB Test



Références



>170 concessions en France
250 campagnes lancées par mois
1 équipe de 7 personnes à disposition 24/7
Durée de collaboration moyenne de 3 ans

"Révolutionner la génération de leads avec les Facebook Dynamic Ads".

"Le partenariat avec MyDigital a révolutionné notre approche de la publicité en ligne. En utilisant les Facebook Dynamic Ads, ils ont transformé notre processus de génération de leads, ce qui a entraîné une augmentation significative des leads de haute qualité. Leur ciblage précis et leurs solutions créatives ont établi une nouvelle norme pour nos stratégies marketing."



Caroline Assemat

Directrice Marketing
marianne.boennec@iroiseauto.fr
+33240161679



"Une croissance remarquable de la visibilité en ligne grâce à MyDigital"

"Travailler avec MyDigital a été une expérience exceptionnelle. Dès le départ, leur équipe a fait preuve d'une profonde compréhension de notre marché et de nos objectifs. Ils ont élaboré un plan stratégique qui a considérablement amélioré notre présence en ligne, en augmentant le trafic et en générant de précieux prospects. Leur dévouement et leur expertise ont joué un rôle déterminant dans notre succès."



Marianne Boennec

Chargée de Marketing et Communication
marianne.boennec@iroiseauto.fr
+33644107395



"Une stratégie personnalisée menant à plus de 100 campagnes personnalisées par mois".

"MyDigital a joué un rôle crucial dans l'amplification de notre présence digitale. Leur équipe a conçu une stratégie personnalisée qui nous permet de gérer plus de 100 campagnes personnalisées chaque mois. Cette approche personnalisée a garanti que nos initiatives marketing sont toujours en phase avec nos objectifs commerciaux, produisant ainsi des résultats remarquables et un engagement significatif."



Jennifer Grand

Responsable marketing Groupe Theobald
j.grand@theobald-groupe.com
+33631633679



Comment le groupe Vulcain a renforcé sa présence sur leur site internet et a généré plus de leads

"Notre partenariat avec MyDigital est un véritable succès. Leur expertise exceptionnelle dans la gestion de nos campagnes publicitaires en ligne a considérablement amélioré notre visibilité. Leur équipe dévouée et réactive a su répondre avec précision à nos besoins, en nous proposant des campagnes ciblées et innovantes."



Vanina Faure

Responsable du marketing et de la communication chez Vulcain
vanina.faure@groupevulcain.fr
+33778185879





Proposition Alliance Auto par MyDigipal

37



Pricing Mensuel

(Google Ads / Meta Ads / LinkedIn Ads)

Gestion mensuelle – 3 niveaux selon le budget média

Budget média mensuel	Frais de management	Logique
< 2 500 €	500 € / mois minimum	Permet de couvrir le minimum vital : optimisation, suivi des campagnes, ajustements, reporting.
Entre 2 500 € et 10 000 €	20 % du budget média	Ajustement proportionnel aux efforts nécessaires : plus de campagnes, plus de données à analyser, plus d'optimisations.
> 10 000 €	Sur devis (% ajusté)	Étude approfondie du volume de travail : nombre de marques, de campagnes, véhicules à promouvoir, canaux activés.

- ✓ Cette logique s'applique à tous les canaux payants : Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads (B2B ou flottes).
- ✓ Engagement initial de 6 mois, renouvelable si les résultats sont satisfaisants.
- ✓ Le niveau d'optimisation et de reporting des campagnes diffère en fonction de leur quantité. Si vous souhaitez lancer / ajuster un grand nombre de campagnes chaque mois, nous pourrons allouer les ressources à cet effet.

Pricing (SEO)

🎯 **Objectif** : Améliorer la visibilité du site sur Google de manière durable, capter des recherches locales “intentions d’achat” et générer des leads sans payer au clic.

1. Deux approches possibles selon vos besoins :

Type d'intervention	Description	Tarif
SEO “Projet ponctuel” (Ex : 30 pages modèles voitures, optimisation VO/VN)	- Création ou optimisation de contenus : pages modèles, marques, fiches VO/VN- Travail estimé selon le nombre de pages & structure du site- Idéal si vous souhaitez “mettre à jour le site une bonne fois”	Sur devis (ex : 2 500 € pour 30 pages modèles)
SEO “Mensuel” (amélioration continue)	- Audit technique + corrections- Analyse mots-clés & concurrence locale- Optimisation des pages existantes- Création de nouvelles pages / contenus moteurs de trafic- Suivi mensuel & reporting	500 € / mois

2. Contenu de la prestation SEO mensuelle (500>750€ / mois)

- ✓ **Audit technique continu** : erreurs 404, balises meta, vitesse, indexation, Core Web Vitals
- ✓ **Stratégie mots-clés & opportunités locales** (Renault Avon, Achat Clio 77, etc.)
- ✓ **Optimisation du contenu existant** (pages marques, VN/VO, atelier, services)
- ✓ **Création progressive de nouvelles pages stratégiques** (modèles, services, promotions)
- ✓ **Suivi de positionnement + rapport mensuel** (trafic, positions, leads SEO)
- ✓ **Suggestions d'améliorations UX / pages pour le référencement local Google Maps**

Tracking & Reporting

(une seule fois au démarrage)

Pourquoi c'est indispensable :

- Sans tracking propre = aucune vision claire sur ce qui fonctionne
- Impact direct sur les enchères Google / Meta (optimisation automatique impossible)
- Données nécessaires : visites, formulaires, appels, conversions

1. Audit tracking & conformité RGPD :

- Analyse de ce qui est déjà en place (GA4, GTM, pixels Meta, conversions, bannière cookie)
- **Frais aux alentours de 750 € HT** pour :
 - Installation GA4
 - Google Tag Manager + conversions VO/VN
 - Pixels Meta / LinkedIn + événements
 - Bannière cookies conforme (Consent Mode V2)

2. Reporting & tableaux de bord :

- Mise en place d'un **rapport Looker Studio / Data Studio** regroupant :
 - Site internet : trafic, conversions
 - Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads
 - Coût par lead, volume de leads, conversions en rendez-vous
- **Mise en place : 750 € HT**
- **Accès & maintenance mensuelle : 50 € / mois**

Terms & Conditions

Connaitre les outils, les techniques est une chose. Avoir un savoir faire et un savoir vivre en est une autre.

Chez MyDigipal, nous croyons en la possibilité de faire du bon travail, avec honnêteté, tout en respectant les entreprises qui nous confient leurs opérations Marketing.

Le tout dans la bonne humeur !

Points de Contact et Disponibilité

- Point de contact dédié (par email, téléphone, calendrier de booking à disposition).
- Meetings organisés sur Google Meet.
- Enregistrement de chaque meeting, suivi par l'envoi du recording et d'une synthèse.
- Disponibilité : 9h à 17h (heure française).

Gestion des urgences

- Possibilité d'utiliser les heures "urgence" pendant le weekend ou en soirée.
- Préavis recommandé : 48h pour de la mise en place de campagne, mais grande flexibilité pour des réactivités le jour même.
- Témoignages clients disponibles sur demande pour des situations d'urgence traitées avec succès.
- Garantie de priorité pour dépasser les attentes et objectifs.
- Allocation minimum d'heures mensuelles, même en période de creux, pour des opérations secondaires (p. ex. création de contenu additionnel, analyse d'autres outils, tendances).
- Disponibilité du CEO ou de l'account manager lead pour les meetings

Terms & Conditions

Connaitre les outils, les techniques est une chose. Avoir un savoir faire et un savoir vivre en est une autre.

Chez MyDigipal, nous croyons en la possibilité de faire du bon travail, avec honnêteté, tout en respectant les entreprises qui nous confient leurs opérations Marketing.

Le tout dans la bonne humeur !

Approche et Catégories de Soutien

- Collaboration bilatérale : Échange constant de connaissances pour une transparence optimale.
- Soutien stratégique : Propositions proactives pour dépasser les objectifs prévus.
- Exécution : Lancement et gestion directe des campagnes.
- Optimisation : Ajustements continus pour maintenir et améliorer les performances.

Engagement vis-à-vis de l'Intelligence Artificielle

- Utilisation de l'IA pour :
 - a. Booster la productivité.
 - b. Maximiser la création de contenu.
 - c. Optimiser l'efficacité des performances par les automatisations disponibles.
- Principe d'utilisation raisonnée :
 - a. Maintien d'un contrôle humain pour assurer une stratégie au-delà des capacités de l'IA.
 - b. Contenus évitant la genericité souvent associée aux outils IA.
 - c. Réduction de la dépendance technologique, avec une vision adaptée aux évolutions sociétales.



Q&A

43



Questions

1. Activité et objectifs commerciaux

- Quelle part de votre activité provient du VO par rapport au VN ?
- Souhaitez-vous prioriser la génération de leads VO ou VN ?
- Quels sont vos plus gros défis commerciaux actuellement (stock, visibilité, leads, conversion) ?
- Quels KPIs suivez-vous le plus : nombre de leads, coût par lead, taux de conversion, autre ?
- Quels objectifs de volume ou de coût par lead visez-vous sur le digital ?

2. Stratégie marketing globale

- Quels canaux utilisez-vous aujourd'hui (Google Ads, emailing, SEO, display, etc.) ?
- Sur quels canaux avez-vous observé le plus de performance ?
- Est ce que vous travaillez avec un budget fixe pour le marketing digital de façon mensuelle / trimestrielle ?
- Qu'utilisez-vous comme logiciels (CRM, reporting, emailing, automation..)

3. Organisation et collaboration

- Qui s'occupe actuellement du marketing digital en interne ?
- Travaillez-vous avec une agence externe ?
- Quelle est la fréquence de suivi ou de reporting que vous attendez ?
- Préférez-vous déléguer la gestion complète des campagnes ou garder une partie en interne ?



Merci



mydigipal.com



paul@mydigipal.com