

Programme D-CLIC Spécialité : Marketing

Évaluation Intermédiaire - Audit et Optimisation Marketing, SEO/SEA et Rédaction web d’un site web

# Durée de l’exercice : 1 semaine Du 27/06/2022 au 01/07/2022

Heure limite du dépôt : 01/07/2022 à minuit



# - Introduction

Repository Name : SAYNA-MARKETING-EVALUATION1-062022

La totalité de vos fichiers, qu’importe le format, doivent être inclus dans votre livraison dépôt Github.

# - Objectif

Le marketing est un ensemble de techniques de vente destiné à optimiser les résultats financiers d’une organisation (une entreprise, une association, une ONG, etc.). Dans l’ère du digital, de nombreuses méthodes sont apparues pour optimiser la stratégie marketing. On parle alors de marketing digital, de SEO/SEA et de rédaction web, comme activités principales pour concevoir une stratégie complète.

Souvent, on ne s’aperçoit pas, en tant que spectateur/utilisateur, de tous les efforts mobilisés pour améliorer la visibilité et la clarté des informations d’une organisation. De plus, les organisations de notre époque se doivent d’avoir une présence et une réflexion dans le digital ainsi que dans leur identité si elles veulent rester compétitives.

Cette activité a pour objectif de vous mettre en situation professionnelle réelle. En effet, vous devrez vous mettre dans la peau d’un professionnel du marketing qui doit proposer des solutions pour une structure déjà existante. Vous devrez d’abord réaliser un audit pour avoir une vision concrète de la structure et de son environnement, pour ensuite proposer une liste de propositions et d’actions à mettre en place.

Tout ceci s’insère dans une stratégie plus globale, d’améliorer la visibilité de la structure et d’optimiser les ventes.

À l’issue de cette évaluation, vous devrez réaliser un rapport présentant tous vos éléments de réflexion, les méthodes utilisées, les actions à mettre en place et les conseils pour maintenir une stratégie marketing optimale.

# - Consignes

Pour réaliser cette évaluation, vous pouvez utiliser un éditeur de texte de votre choix (Word, Google Doc ou autres) et copier les éléments de l’énoncé dont vous aurez besoin dans votre document. Tous les éléments de l’évaluation devront être présents dans un seul et même document. Dans le cas où vous avez des documents complémentaires à intégrer dans votre rendu, pensez à le préciser dans votre document principal (astuces : vous pouvez rajouter un README dans votre dépôt pour ajouter des explications de votre rendu).



Avec ce genre d’activité, le format du rendu du document à préconiser est le PDF. Pensez donc à changer le format de votre document.

Le rendu des activités se fera sur Github (comme pour les projets précédents) en respectant impérativement la nomenclature suivante et en utilisant qu’un seul dépôt :

**SAYNA-MARKETING-EVALUATION1-062022**

⚠ **Si la nomenclature n’est pas respectée, le projet ne sera pas pris en compte lors de la correction et l’évaluation** ⚠

⚠ **Pensez à mettre votre dépôt en “Public”. Le projet ne sera pas corrigé si le dépôt se trouve en “Privé”** ⚠



# - Énoncé

Vous êtes un marketeur freelance qui entame un contrat avec un client. Il s’agit d’un client d'envergure, car c’est une entreprise d’opticien très connue en France et dans quelques pays : Alain AFFLELOU. Votre objectif sera de réaliser un audit et des propositions d’optimisation de leur site internet [Alain AFFLELOU](https://www.afflelou.com/).

Vous convenez avec votre client le cadre de la mission ainsi que les objectifs de livrable.

Voici les éléments du cahier des charges que vous avez convenues pour la mission :

* + Étudier l’environnement de l’entreprise (veille environnementale)
* Étudier la concurrence de l’entreprise (analyse concurrentielle)
* Étudier la cible de l’entreprise (analyse de la cible)
* Étudier la présence digitale de l’entreprise (marketing digital)
* Réaliser un audit SEO
* Proposer un article web sur un sujet au choix autour de Alain AFFLELOU

Votre mission sera de satisfaire les souhaits du client, en réalisant un site internet le plus fidèle possible au cahier des charges.

Tous les détails sont présents à la suite de ce document.

Pour réaliser ce projet, vous avez 1 semaine, du Lundi 27/06/2022 au Vendredi 01/07/2022 minuit.

Vous devrez impérativement respecter les consignes de rendu pour que votre évaluation soit prise en compte.



# - PARTIE 1 : Marketing & Marketing Digital

Cette analyse doit être rendue comme si vous la rendiez à un véritable client. Il faut donc essayer d’être un maximum pédagogue, utiliser des termes compréhensibles, justifier chaque recommandation et présenter une stratégie claire et expliquée.

## - Étude de l’environnement de l’entreprise

Tout d’abord, une analyse environnementale doit être effectuée pour comprendre le secteur de l’entreprise et rassembler des informations.

Pour aider dans la réalisation des étapes ci-dessous, veuillez vous référer aux matrices et modèles présents en Annexe.

**À faire :**

* + 1. À l’aide de la matrice **PESTEL** déterminez les facteurs au niveau macro-environnemental.
    2. Déterminez les **Forces de Porter**.
    3. À l’aide de la matrice **SWOT**, déterminez les facteurs au niveau micro-environnemental

## - Étude de la concurrence

L'étude de la concurrence est très importante pour savoir comment l’entreprise se place ou comment elle doit se placer face à son marché.

**À faire :**

* + 1. Déterminez 2 **concurrents directs** et 1 **concurrent indirect** d’AFFLELOU.
    2. Pour chacun des concurrents, faites un paragraphe présentant l’entreprise et ses différentes gammes de lunettes. Préciser pour chaque gamme une paire de lunettes et le prix associé.
    3. Faites une analyse de la communication de chacun des concurrents sur les points suivants :
       1. Réseaux sociaux (nombre d'abonnés, taux d’engagement, type de contenus publiés, sujet traité en publication)
       2. Site internet (construction du menu, ergonomie, diversité du catalogue)
       3. SEO (réaliser un audit SEO grâce à la grille prévu à cet effet)
    4. Après votre analyse et à l’aide d’un **mapping concurrentiel**, déterminez le positionnement d’AFFLELOU face à ses concurrents. Vous devrez définir par vous-même les axes d’analyse pour le mapping concurrentiel.

Vous pouvez utiliser l’outil de votre choix pour réaliser le mapping. Canvas est gratuit et vous permettra de réaliser cela facilement.

* + 1. Construire le Marketing Mix d’Afflelou (Produit, Prix, Distribution, Communication)



## - Étude de la cible

Apprendre à connaître sa cible est également une étape essentielle. Une entreprise, même si elle a une identité et des objectifs propres, doit répondre aux attentes de sa cible, futurs utilisateurs de la solution proposée.

* + 1. Déterminez les cibles d’AFFLELOU. (Cœur de Cible, Cible primaire et Cible secondaire). Pour chaque cible, vous ferez un paragraphe expliquant qui sont-ils (sociodémographique, habitudes, freins)
    2. Construire le persona pour le cœur de cible et la cible Primaire. Vous pouvez utiliser le site : <https://xtensio.com/user-persona-template/>pour réaliser votre persona.

## - Marketing Digital

Le marketing Digital correspond à l'ensemble des méthodes et des pratiques marketing utilisées sur Internet : communication en ligne (influence et réseaux sociaux), optimisation du commerce électronique, création de trafic au travers de tous supports numériques.

* + 1. Quels sont les moyens de communication d’AFFLELOU, en triant via Owned, Paid et Earned média ?
    2. Construire le Tunnel de conversion d’Inbound Marketing en sélectionnant pour chaque phase des moyens de communication pour la paire de lunettes “Afflelou Sebastien (paire homme).

Pour les questions 3 et 4, vous remplirez le tableau en annexe.

* + 1. Déterminez les actions mises en place selon le tunnel de conversion de l’inbound Marketing afin de promouvoir la paire de lunettes Afflelou Sebastien (paire homme). Pour chaque action, déterminez l'objectif SMART
    2. Quelles sont les KPI que vous prendrez en compte dans votre stratégie à chaque niveau du tunnel de conversion d’inbound Marketing.



# - PARTIE SEO : Audit du site

Vous analyserez le SEO d’un site web qui vous sera donné : AFFLELOU. Il faudra mettre en avant :

### Les problèmes relevés

1. **Les solutions apportées pour régler ces problèmes**

### Une stratégie à mettre en place après l’audit

Cette analyse doit être rendue comme si vous la rendiez à un véritable client. Il faut donc essayer d’être un maximum pédagogue, utiliser des termes compréhensibles, justifier chaque recommandation et présenter une stratégie claire et expliquée.

Vous réaliserez l’audit de ces 3 pages du site AFFLELOU :

* + <https://www.afflelou.com/blog/preparez-vos-yeux-pour-la-rentree/>
  + <https://www.afflelou.com/lunettes-de-vue-femme/guess/gu2914-028-5418-or.html>
  + <https://www.afflelou.com/lentilles-de-contact/>

Vous devrez réaliser l’audit en suivant les étapes suivantes :

* 1ʳᵉ partie : **Résumé synthétique de l’écosystème global** (concurrents et réseaux sociaux)
* 2ᵉ partie : **Analyse technique**
* 3ᵉ partie : **Analyse sémantique**
* 4ᵉ partie : **Backlinks**
* 5ᵉ partie : Réaliser un **tableau de synthèse** à la fin présentant les priorités et les actions que vous préconisez.

Conseils à prendre en compte :

* + N’hésitez pas à faire des captures d’écran des problèmes que vous identifiez (dans le code HTML, sur le site…), des recommandations que vous pouvez faire, etc.
  + Utilisez les outils listés dans le cours, certains sont gratuits et d’autres proposent une période d’essai gratuite comme SEMrush que je recommande vivement.
  + Servez-vous également du tableau qui vous sera donné. Elle rassemble tous les éléments à regarder lors d’un audit de site. Tous les éléments ne seront pas nécessaires pour cet audit, mais c’est une bonne base pour être sûr de ne rien oublier.



# - PARTIE RÉDACTION WEB : Article de blog

La rédaction web permet de produire des contenus rédactionnels adaptés au web. Les règles d'écriture diffèrent de celles de la presse écrite : l'écriture doit être concise, rapidement compréhensible et le style dynamique. Il est souvent recommandé pour les entreprises de proposer du contenu afin d’améliorer leur visibilité sur le web. Cette communication a également pour effet de développer la notoriété et la légitimité de l’entreprise dans son secteur.

Dans votre analyse du site, vous vous apercevez que la partie blog est existante, mais n’est pas vraiment pertinente : les sujets traités ne sont pas engageants et ne partagent que peu d’informations et d’expertise dans le domaine de l’optique. Vous convenez donc avec votre client de produire un article de blog pour optimiser le référencement et apporter un modèle d’article de blog pertinent. Il est nécessaire de revoir l’angle d’approche et les thématiques abordées afin que le blog du site présente une réelle valeur ajoutée et participe à son dynamisme. Il est alors convenu ce qui suit :

* + **1 article de 1200 mots** minimum (1300 mots maximum)
  + Choix de la thématique libre. Elle doit tout de même être choisie en fonction de l’identité de la marque et des conseils à adopter pour améliorer la stratégie marketing globale de l’entreprise. . **Vous devrez justifier votre choix de thématique.**

Conseils :

* + Choisissez une thématique liée au monde de l’ophtalmologie et au marché des lunettes au sens large. Par exemple, vous pouvez très bien parler de technologie, d’innovation, de santé, d’histoire, etc. tant que cela tourne autour du secteur d’activité de base.
  + Soyez créatif pour attirer des visiteurs et créer du trafic. N’hésitez pas à sortir des sentiers battus en optant pour des thématiques originales.
  + Respectez le ton et le style du blog de base, il ne faut pas non plus déstabiliser les habitudes de la communauté en opérant un changement radical.
  + Proposez un contenu 100 % original (les contenus dupliqués seront sanctionnés) pour vous démarquer de la concurrence. Mais n’hésitez pas à vous inspirer de l’existant en allant visiter les sites d’autres marchands de lunettes et en lisant d’autres blogs dans ce domaine d’activité.



# ANNEXES

## Matrice et Templates

1. - PESTEL

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **POLITIQUE** | **ÉCONOMIQUE** | **SOCIOLOGIQUE** | **TECHNOLOGIQUE** | **ENVIRONNEMENTAL** | **LÉGAL** |
| - Accord conclut entre les syndicats et le gouvernement français concernant le Reste-à-charge Zéro RAC 0.  - La politique de la fiscalité en France qui est jugée injuste et confiscatoire.  *Selon l’article 132 de la loi du 26 janvier 2016 et le décret du 12 octobre 2016, sauf avis contraire de l’ophtalmologiste. Les lunettes correctrices sont des dispositifs médicaux qui constituent des produits de santé réglementés portant à ce titre le marquage CE. Consultez un professionnel de santé spécialisé.*  - Les lunettes de vue (monture et verres) sont prises en charge par l'Assurance Maladie sur prescription médicale. Depuis le 1er janvier 2020, les opticiens lunetiers proposent un panier « 100 % Santé » composée d’une sélection de montures et de verres intégralement pris en charge par l’Assurance Maladie et les complémentaires santé dans le cadre d'un contrat responsable.   * [E](https://www.lecollectifdeslunetiers.fr/notre-philosophie/vos-offres-et-forfaits/100-sante" \t "https://www.lecollectifdeslunetiers.fr/notre-philosophie/_self) | - Conséquences de la pandémie du COVID sur l’économie française  - Inflation en Juin 2022: +5.8%   * - **[Au premier trimestre 2022, le PIB se replie légèrement (–0,2 %) et le pouvoir d’achat du RDB des ménages par unité de consommation recule nettement (–1,9 %)](https://www.insee.fr/fr/statistiques/6448919?sommaire=6439830)**  **Au premier trimestre 2022, le taux de chômage est quasi stable à 7,3 %** | - Au 1ᵉʳ janvier 2022, la France compte 67 813 396 habitants, avec une tendance vieille. **-Plus de 2,2 milliards de personnes souffrent de troubles de la vision dans le monde** - En France, ces troubles visuels touchent ****68,4%****de la population; la presbytie, qui concerne toutes les personnes à partir de 45 ans, est consécutive au vieillissement naturel des yeux. | - 93% des Français de deux ans et plus ont accès à internet et en avril 2021, leur temps passé à surfer sur le web quotidiennement s'élevait à 2h39, ce qui risque de proliférér l’utilisation de lunettes, ou de produits d’optique  - Avec les avancés technologiques, les possibilités tendent vers des appareils connectés. | - loi relative à la protection de l’environnement  - Loi relative à la lutte contre le gaspillage et l’économie circulaire. La loi intègre également les notions **d’éco-conception et d’Analyse du Cycle de Vie (ACV)** dans certains articles afin de justifier par une preuve scientifique les nouvelles obligations entrant en vigueur.  - la loi relative à la gestion des déchets qui pour Afflelou en particulier a donné naissance à l’opération Green by Afflelou,une collecte éco-responsable et solidaire qui est **un service permettant aux magasins de collecter les lentilles et les montures des clients, afin de les recycler.** | - Le droit de la concurrence,  - le doit des affaires,  - le droit du travail, la protection et la santé des travailleurs,  - la protection des consommateurs,  - la protection des données,  - le droit et la protection de la propriété intellectuelle (droits d’auteur, brevets, marques…). |

2- 5 forces de PORTER

|  |  |
| --- | --- |
| Menace des nouveaux entrants | 1. [Happyview](http://www.happyview.fr/" \t "https://wydden.com/optique-startups/_blank). Depuis près de 6 ans, l’enseigne s’est imposée comme le 1er opticien en ligne. Il se vend entre 80 et 100 paires par jour sur le site. 2. [Warby Parker](https://www.warbyparker.com/" \t "https://wydden.com/optique-startups/_blank), c’est la success-story dans la lunetterie depuis près de 5 ans outre-Atlantique. Lunettes design, économique (79$ en moyenne) et surtout solidaire, car pour chaque paire vendue, la marque offre une monture à une personne dans le besoin. Avec près de 250 millions de dollars levés depuis ses débuts (100 millions début 2015) nul doute que la firme américaine va bientôt débarquer en France. 3. [E-vioo](http://www.evioo.com/" \t "https://wydden.com/optique-startups/_blank), cette startup grenobloise fondée par Philippe Wargnier, au départ entre autres de Spartoo, propose le B2B2C comme mode de vente et en profite pour baisser la note de 40%. On fait la sélection et la commande en ligne et on reçoit ses lunettes chez l’opticien le plus proche qui s’occupe des réglages. 4. [Otiko](http://www.otiko.fr/" \t "https://wydden.com/optique-startups/_blank), c’est un peu le Uber de l’optique. Elle vend les montures et verres entre 39€ et 199€ suivant les corrections. Comment obtenir ses prix ? Très simple, la startup lyonnaise s’appuie sur un réseau de pharmacies partenaires pour la vente et n’engage donc aucuns frais de boutique. La pharmacie qui touche une commission de 30% sur la vente se charge de faire les essais grâce à l’application fournie par Otiko. |
| Degré de rivalité avec les concurrents | Le degré de rivalité est élevé car il y a autant d’acteurs qui ont à peu près la même notoriété avec des clients fidélisés et offrant la même expérience de marché. |
| Menace des produits de substitution | Les produits de substitution des lunettes telles que les lentilles ou les loupes mais encore les offres médicales telles que les interventions chirurgicales représentent une assez faible menace. En effet, les solutions pour les yeux sont spécifiques à chaque personne et le côté pratique et esthétique des lunettes leur est unique. Par ailleurs, bien des opérations chirurgicales sont très coûteuses et d’effets éphémères. |
| Pouvoir de négociation des fournisseurs | Le pouvoir de négociation des fournisseurs est moyen car dépendant néanmoins des distributeurs, ce sont eux qui choisissent ces derniers . Ainsi, ils fixent les prix d’achats, définissent également la gamme de produit. |
| Pouvoir de négociation des clients | Le pouvoir de négociation des clients est d’une intensité élevée en raison de la diversité des offres mais aussi à cause de la concurrence qui est nombreuse. Par ailleurs, le système du tiers payant constitue de très grands avantages renforçant le pouvoir d’achat des clients. |

3- SWOT

|  |  |
| --- | --- |
| **FORCES** | **FAIBLESSES** |
| - Offre des produits innovants, des produits et services de qualitéconciliant technicité et innovation tendance selon les besoins des clients comme par exemple, essai virtuel.  - Prix adapté aux plusieurs types de consommateurs grace aux forfaits proposés par les opticiens  - Offree des conseils sur la santé des yeux  - Offre des produits diversifiés  - S’engage dans des actions caritatives qui touche plus de cibles en les sensibilisant  - Engagé dans des causes pour le respect et la protection de l’environnement  - Très présents tant physiquement que digitalement grace à sa notoriété déjaà mérité qui ne cesse de se confirmer  - publicité avec des personnalités influentes telles que sharone stone. | - Dégré de concurrence très élevé  - Manque de place  - Prix trop élevé |
| **OPPORTUNITÉS** | **MENACES** |
| - Se créer sa propre filiale de fournisseurs de matières premières telles que montures, verres, ... | - Ses concurrents directs et indirects ainsi que les nouveaux entrants r(eprésentent des menaces. |



1. - Marketing Digital

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| MOYEN DE COMMUNICATION | ACTION RÉALISÉE | OBJECTIF SMART | KPI |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |