Bienvenue dans cette leçon 1.3, dans laquelle on va aborder les notions essentielles à connaître avant d'entrer dans le vif du sujet. J'avais envie de commencer cette leçon en vous donnant une citation de Peter Drucker, qui est un professeur en management aux Etats-Unis, qui dit « What gets measured gets managed », tout simplement pour vous dire qu'en publicité Facebook et dans le marketing digital en général, il y a tout un jargon à connaître et à maîtriser. Si vous ne savez pas ce qu'il y a derrière chacune des notions, ça devient compliqué après de pouvoir faire progresser votre entreprise et de savoir à quels endroits vous avez besoin de continuer à travailler. C'est la raison pour laquelle on a préparé deux ressources qui vont pouvoir vous accompagner. La première, c'est un lexique qui va être téléchargeable au format PDF, donc qui va reprendre l'ensemble des KPI qui vont être importants, avec la définition, les formules de calcul et aussi un indicateur de quelle est la cible que vous devriez avoir par rapport à votre type d'entreprise. Deuxième ressource, ça va être une feuille de calcul qui va vous permettre d'entrer vos différents coûts et prix de vente pour que vous puissiez calculer plus facilement votre CPA breakeven et votre ROS breakeven, deux métriques qui sont absolument essentielles pour savoir si vos campagnes fonctionnent correctement. Là, je suis dans le fichier Excel, donc vous allez pouvoir l'utiliser. C'est très simple, vous avez différentes colonnes qu'il vous suffit de remplir. D'abord, vous allez pouvoir intégrer votre prix de vente. Admettons que je vends un produit à 17€. Vous allez pouvoir mettre si vous facturez des frais de livraison ou pas, comme par exemple, dans mon cas, je facture 2,90€. Ça va me calculer un prix tarif. Ensuite, vous allez rentrer dans la partie où il va falloir indiquer l'ensemble des coûts que vous avez sur votre produit pour pouvoir le vendre. Normalement, si vous êtes en e-commerce, vous avez un coût d'achat produit. Dans mon cas, on va dire que c'est 3,90€. Un coût d'emballage, qui va être à 0,80€. Et un coût de livraison, qui va être à 3,80€. Ça va me donner un coût total. Dans le coût total, il y a bien sûr un coût de commission sur le paiement. Donc là, ça correspond au tiers de paiement, qui peut être dans la majorité des cas Stripe et Paypal. J'ai mis 2%, mais bien sûr, c'est une estimation. N'hésitez pas à aller plus loin si vous voulez préciser ce taux de commission pour que ce soit vraiment au plus près de vos tarifs et de votre marge. Là, ça nous donne un coût total qui est calculé automatiquement à 8,90€. Et un prix tarif de 19,90€. On a donc la marge brute en valeur absolue qui apparaît automatiquement et la marge brute en pourcentage qui est là. Tout de suite, vous allez avoir le calcul du CPA break-even. Le CPA break-even, dans tous les cas, correspond à la marge qui vous reste. Et le ROS break-even, c'est 1 divisé par le pourcentage de marge. Ce qui vous permet d'avoir un indicateur sur quel est le ROS à partir duquel votre entreprise va gagner de l'argent. À chaque fois que vous serez en dessous de ce ROS, ça voudrait dire que potentiellement votre entreprise n'est pas encore rentable sur ses campagnes. Par contre, quand vous êtes au-dessus, ça veut dire que vous êtes rentable. Là, bien sûr, on ne parle qu'évidemment d'un premier achat. Parce qu'après, si vous avez des réachats, ça peut avoir une influence. Mais en tout cas, ça vous donne un indicateur qui est hyper important avant de démarrer et de lancer vos campagnes. Petite précision sur l'utilisation du fichier. Quand vous, vous allez cliquer sur le lien, vous allez arriver sur un lien de duplication. Il faudra cliquer sur « Créer une copie » pour pouvoir accéder au fichier. Et ça créera une copie directement dans votre drive sur lequel vous serez connecté.