

PARTIE 1 : L'agence Marketing

1. Notre nom d'agence : Talents numériques

Slogan Innover c'est facile.



L'innovation peut permettre à l'entreprise de se démarquer sur son marché. Elle peut également vous permettre d'améliorer la productivité, réduire vos coûts ou encore établir de nouveaux partenariats. Mais l'innovation est aussi un état d'esprit, une volonté d'amélioration continue.

2. Définir votre organisation de travail durant les 2 semaines à venir. Comment vous êtes-vous organisés dans votre équipe :

a. Les tâches de chacun dans le projet :

- Rédaction de projet.
- Interroger durant l'enquête du client.

Division des tâches:

	Espérance	Clarah	Vanessa	Natalia	Moussael
Tâches	- Assure le fonctionnement du trello. - Copie dans le document word les tâches achevées. - Faire l'étude dans la partie SEA.	- Mettre en avant la liste des taches à réaliser sur trello. - Superviser les tâches sur trello. - Engage l'étude de marché de l'entreprise.	- Etablit la partie client et son entreprise - Mise en page de la version finale du projet.	- Occupe le marketing et la communication de l'entreprise. - Assure la relation du groupe dans les outils de communications.	- Maintient la prise de rendez-vous vers le client. - Importer le premier discours sur la descente.

Priorisation des tâches:

- ✓ Notre priorité c'est de lister les tâches à accomplir.
- ✓ Puis la descente sur terrain à notre client.
- ✓ Et enfin la réalisation de chaque partie.

b. Les outils de communication : Teams, Discord, Facebook.

Outils de gestion de projet et outils d'organisation que nous avons utilisés pour coordonner nos actions d'équipe: Trello.

V - PARTIE 2 : Le client et son entreprise

1-On l'appelle avec le numéro de téléphone pour prendre un rendez-vous, nous avons fait la descente à l'entreprise

2-Présentation de client

a- L'ENTREPRISE FUTURELLA MADAGASCAR 301



C'est une entreprise Malagasy basée à Fianarantsoa spécialisée dans la fabrication de produits électroniques, informatiques, robotiques, domotiques, transports et ferme.

b-SON HISTOIRE

Au début, en 2017, elle a commencé par des installations de clôtures électriques dans des champs de vanille (dans la zone sud est de Madagascar) et dans des propriétés privées en tant que particulier, on n'avait pas encore le statut d'entreprise.

En 2018, nous avons observés et constatés qu'il y avait beaucoup de moto à Madagascar et aussi que les vols de ces motos sont très fréquents mais les solutions proposées ne sont pas efficaces face à ces vols (le GPS n'est pas une car il n'empêche pas le vol), c'est à ce moment qu'on a commencé à concevoir pour la première fois l'antivol Watchdog (Antivol muni de capteur d'angle, commandé par SMS ou par application Android développée par Futurella Madagascar,) qui appelle et envoie un SMS alerte en cas de détection de vol, on a réuni des amis proches pour participer à ce projet et en faire une entreprise formelle en janvier 2018 en tant que Futurella Madagascar 301.

En 2019, les activités de l'entreprise s'étendent vers le transport en créant le Futurella transport (bus, taxi et location de véhicule), dans le secteur agriculture en créant une ferme d'élevage de poulet de chair, et dans la restauration avec la filiale Futurella Drink and Food (bar, restaurant), l'entreprise devient le Groupe Futurella Madagascar.

Aujourd'hui elle continue encore de s'étendre vers d'autres domaines comme dans le domaine pharmaceutique.

b. Que fait-il ?

Elle fabrique de produits électroniques, informatiques, robotiques, domotiques, transports et ferme.

c. Qui sont ces clients ?

Tout le monde, exemple référence: société Akata Goavana, centre hospitalière Tambohobe, baby Food, pharmacie plateaux.

d. Où se situe-t-il ?

-Au Cité Antarandolo logement 110, Fianarantsoa, Madagascar, 301 Siège.

-Ivory atelier

e. Que propose-t-il (Services, produits ...) ?

Futurella propose de services après-vente et de garantie deux ans avec suivi.

PRODUIT	SPECIFICATION	PRIX
GPS	une technologie de géolocalisation ultra sophistiquée et capable de suivre les traces de tout engin en déplacement, en l'occurrence de votre véhicule	200 .000ARIARY
ANTI-DELESTAGE	L'anti-délestage de FUTURELLA MADAGASCAR 301 est une batterie qui stocke l'énergie, détecte les pannes de courant Et devient automatiquement la source d'énergie de votre foyer lorsque le réseau est en panne	1000 WATT : 1290000ARIARY 2000 WATT : 2290000ARIARY
WATCHDOG	Le WatchDog es un dispositif d'alarme pour moto, véhicule, maison, coffre, etc. Le groupe FUTURELLA MADAGASCAR 301 qui envoie un SMS et appelle propriétaire en cas d'alerte. Tout ce qui peut bouger, on peut le protéger avec WHATCHDOG.	-169000ARIARY sans GPS -189000ARIARY avec un GPS
COUVEUSE :	appareil à couvrir incubateur volaille avec système de détournement automatique de, commande automatique de température réglage automatique température	ARIARY 6 00 000.
OHM	anti- intrusion muni de détecteur de mouvement ; vos alerte avec un appel téléphonique et sms en cas d'intrusion dans votre maison.	ARIARY 200 000.
TELEMETRIE	vous pouvez surveiller la température et l'humidité d'une pièce. Exemple salle pour élevage de poulet de chair via site web ou constitution par sms	ARIARY 200 000.

f. Chiffre d'affaires de l'entreprise. Évolution durant les 3 dernières années

Ils sont entrain de booster l'entreprise.

3. Lors de votre réunion de brief avec votre client, quels sont les besoins de votre client en termes de marketing ou de communication digitale ?

Marketing	Communication digital
-augmenter les visites sur le site, -transformer ces visites en actes d'achat -fidéliser le client en établissant une relation régulière avec lui	-la visibilité à une entreprise. -aide gouvernementale

4. Faites une analyse de la communication existante de votre client

a. Réseaux sociaux : nombre d'abonnés, taux d'engagement, type de contenus publiés, sujet sur lesquels l'entreprise publie

Facebook : <https://www.facebook.com/FuturellaCorporation>

abonnées	Taux d'engagement	contenu
4275	24 ,33%	PHOTOS VIDEO

Nos produits VITA **MALAGASY**



Anti-délestages

L'anti-délestage de Futurella Madagascar 301 est une batterie qui stocke l'énergie, détecte les pannes de courant et délivre automatiquement la source d'énergie de votre foyer lorsque le réseau est en panne.

Continuellement aux prises, l'anti-délestage de Futurella Madagascar 301 continue d'alimenter votre foyer et de recharger vos téléphones sans entretien, sans carburant et sans bruit.

VITA MALAGASY



Flyer Anti-Délestage



Fiche technique Anti-Délestage

Watchdog

Le WatchDog est un dispositif d'alarme pour moto, véhicule, maison, coffre, etc. du Groupe Futurella Madagascar 301 qui envoie un SMS et appelle le propriétaire en cas d'alarme.

VITA MALAGASY



Flyer



Fiche technique



G.P.S

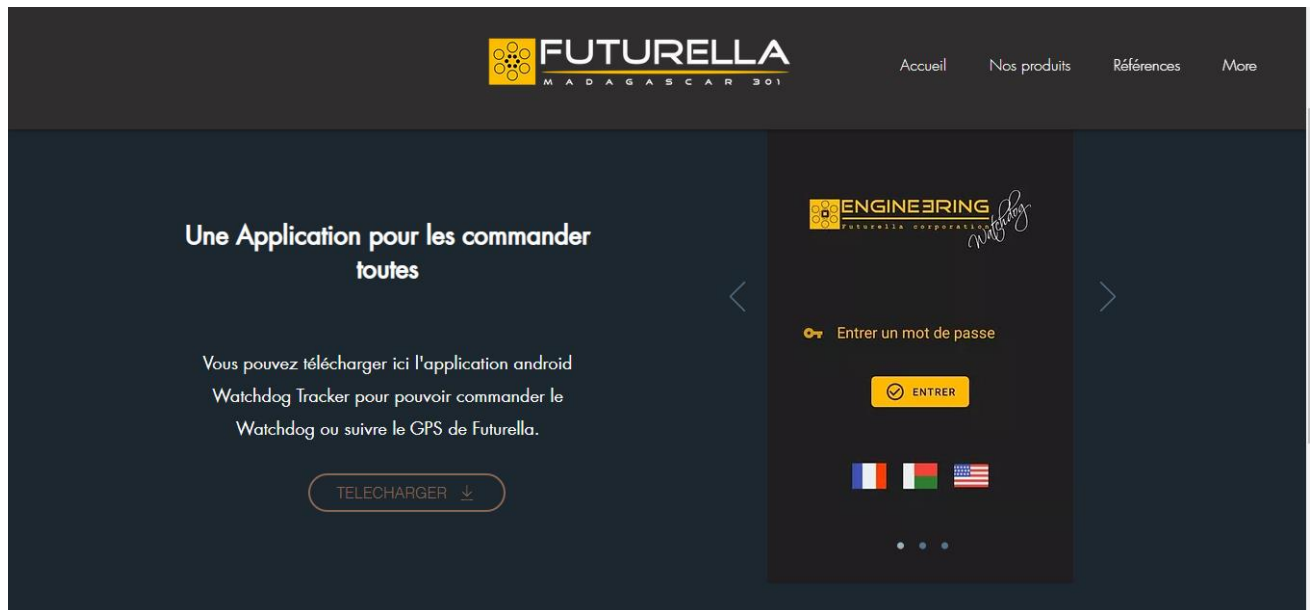
Le traceur GPS de Futurella Madagascar 301 constitue une technologie de géolocalisation ultra sophistiquée et capable de suivre les traces de tout engin en déplacement, en l'occurrence de votre véhicule.

L'entretien de ce système dépend de la maintenance des véhicules d'automobiles.

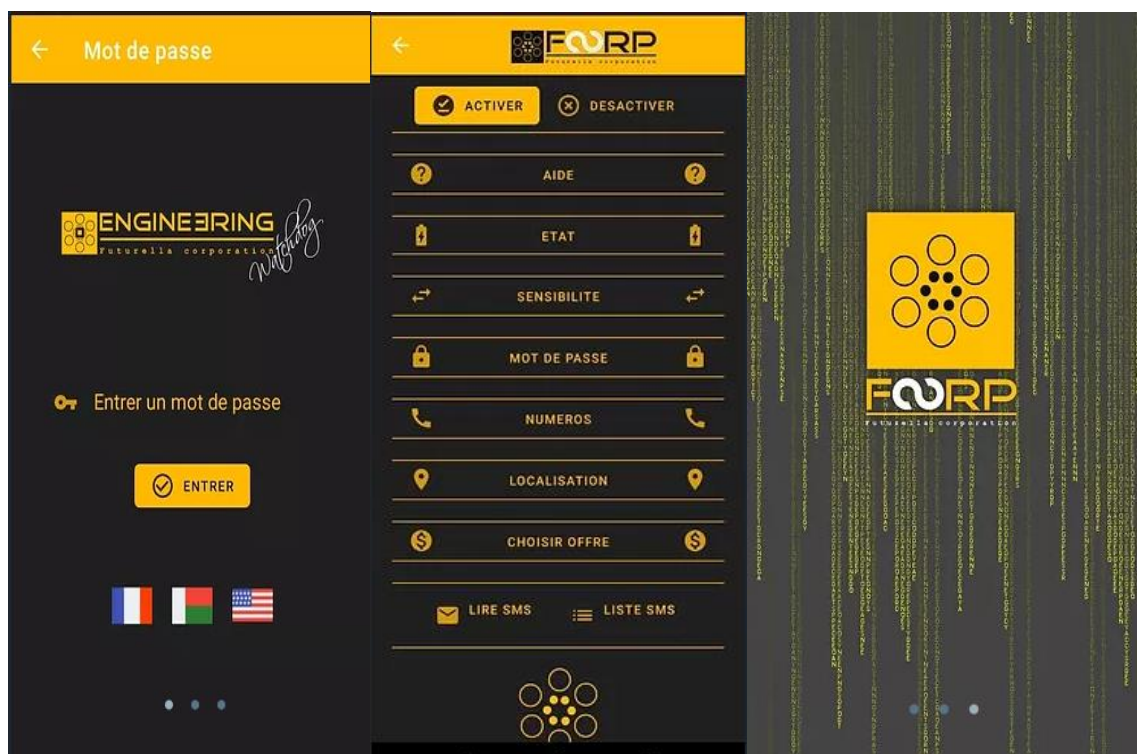
En tant que dispositif de récupération de votre bien, il ne nécessite pas d'entretien.

La consultation se fait par ordinateur, mais vous pouvez retrouver votre bien et si possible en utiliser l'adresse du tel.

VITA MALAGASY



Application



ACCUEIL : Présentation, à propos de l'entreprise, et contact

NOS PRODUITS : différents produits et leurs spécificités

REFERENCE : il y a ceux qui ont participé à l'achat des produits de son entreprise

MORE : Application et à propos

c. Autres présences dans le numérique **-aucun**

d. Il est possible que l'entreprise choisie ne possède aucune présence dans le digital. Dans ce cas, essayer de relever cela et de le justifier (manque de moyen, manque de temps, etc.)

Il n'utilise que de Facebook.

5. Faites un récapitulatif de ce qui existe et ce qui manque à votre client en termes de communication digitale.

Le manque de communication visuelle et écrite, il leur est encore difficile de s'adapter au type de personnage qui produit de bons résultats, ou pour eux-mêmes d'être professionnels.

V - PARTIE 3 : Audit et étude de marché

1. À travers les différentes matrices, vous allez étudier le marché sur lequel est votre client.

a. À l'aide de la matrice PESTEL déterminez les facteurs au niveau macro-environnemental.

POLITIQUE	<ul style="list-style-type: none">• La politique à Madagascar repose sur un modèle étatique de république unitaire semi-présidentielle multipartisme.• La stabilité politique, dans les démocraties avec des systèmes de marché libre
ECONOMIQUE	<ul style="list-style-type: none">• La croissance a été d'environ 3,5 % en moyenne entre le retour à l'ordre constitutionnel en 2013 et le début de la pandémie.• Madagascar se remet à peine de l'impact de la pandémie de COVID-19.• La dernière note de conjoncture économique met en garde contre de nouvelles menaces qui pèsent sur les perspectives économiques du pays.
SOCIAL	<ul style="list-style-type: none">• Le style de vie professionnelle aujourd'hui dans le monde d'innovation, ainsi que dans le cadre révolutionnaire.
TECHNOLOGIE	<ul style="list-style-type: none">• L'existence de la nouvelle technologie permet d'avoir un marché plus accessible dans le monde.
ECOLOGIE	<ul style="list-style-type: none">• Croissance de la conscience écologique.• Contribution à l'application de l'ODD (Objectif pour la Développement Durable).
LEGAL	<ul style="list-style-type: none">• Déclaration de la loi sur la santé publique.

b. Déterminez les forces de Porter.

Menace des nouveaux entrants	Anti-délestage, énergie renouvelable
Degré de rivalité avec les concurrents	A Madagascar ils n'ont pas de concurrent direct alors c'est une avantage pour eux
Menace des produits de substitution	Ils ont six produits ; aucun risque autre que le GPS ; parce que beaucoup d'entreprises le produisent maintenant
Pouvoir de négociation des fournisseurs	
Pouvoir de négociation des clients	

c. À l'aide de la matrice SWOT, déterminez les facteurs au niveau micro-environnemental.

FORCE	FAIBLESSE
Pas de concurrent Matière grise, illimitée de production Jeunes personnel	-Manque d'appui gouvernement (produit, communication) -Rupture de stock dans les quincailleries.
OPPORTUNITES	MENACE
Délestage Insécurité	Insuffisance de matière première Stabilité JIRAMA

d. Faites un résumé récapitulant les différents éléments à prendre en compte pour la mise en place de votre stratégie.

Les différents éléments à prendre en compte pour la mise en place de notre stratégie, ceux sont : la stratégie d'innovation, de technologie, de différenciation et les stratégies de coopération.

A ce propos, il doit être pris en compte l'identification de positionnement avantageuse par rapport à ses concurrents et que les moyens nécessaires pour atteindre les objectifs et mettre en œuvre les plans d'action soient accessibles et disponibles.

Puis l'analyser des opportunités de marché ainsi que l'analyse FFOM (forces, faiblesses, opportunités et menaces) de l'entreprise.

Il faut cibler la clientèle pour bien positionner l'offre.

Après, il est indispensable de définir un plan d'action ou le marketing mix dont le produit, le prix, la distribution et la communication.

Ensuite, il est nécessaire de mettre en place : L'inbound marketing, pour attirer le client et le fidéliser; et le marketing d'influence, pour s'appuyer sur de nouveaux ambassadeurs.

Pour les réseaux sociaux et les plateformes de contenu comme Facebook à TikTok en passant par YouTube, de nouvelles personnalités sont apparues.

Pour la suite, il suffit de contrôler et adapter à la stratégie.

2. Après avoir étudié le marché, vous allez analyser les concurrents de l'entreprise sur le marché local / national / voir international selon le client ainsi que son ambition de développement (Pensez à poser des questions à votre client pour avoir les réponses).

a. Déterminez 2 concurrents directs et 1 concurrent indirect de votre client.

Concurrent direct		Concurrent indirect
AE&T	Electronie	DIRIX

b. Pour chacun des concurrents, faites un paragraphe présentant l'entreprise et ses différentes gammes de produits/services. (Citez des exemples pour chaque gamme)

AE&T : c'est une entreprise qui fabrique de matériel électronique à Jurançon, France

Exemple de produit : sirènes d'alerte, avertisseurs lumineux et vocaux, téléphones, amortisseurs chocs, presse étoupes ATEX pour industrie, zones ATEX, ERP

ELECTRONIE : Créée en 1992, c'est une entreprise spécialisée dans la conception, le développement et la production de cartes et systèmes électroniques, sur la Côte d'Azur. Plus qu'une simple entreprise,

intervenons dans des secteurs d'activités très variés, tels que : l'industrie, l'IA, l'aéronautique, le médical, la défense, les objets connectés (IOT), l'automobile, la sécurité, ou encore la monétisation.

DIRICKX :

c. Faites une analyse de la communication de chacun des concurrents.

ELECTRONIE				
Resaux sociaux	Abonnées	Taux d'engagement	Contenu	sujet
LINKEDIN	375		-texte -image - vidéo	Produit robotique
YOUTUBE	5		-vidéo	
TWITTER	78		Texte Image	

AE&T				
Resaux sociaux	Abonnées	Taux d'engagement	Contenu	sujet
YouTube	39	0%	-Vidéo	
LinkedIn	399		-texte -image	

DIRICKX				
Resaux sociaux	Abonnées	Taux d'engagement	Contenu	sujet
FACEBOOK	42302	8%	Image Vidéo	

i. Site : construction du menu, SEO

ELECRTRONIE : <https://electronie.fr/>

- Accueil
- Services
- Qui sommes-nous
- Blog
- Contact

AE&T : <https://www.aet.fr/>

- ACCUEIL
- PRODUITS
- SOLUTIONS D'ALERTE
- DOCUMENTATION
- VOUS ET NOUS
- TARIF PUBLIC
- CONTACT

DIRICKX : <http://www.dirickx.mg/>

- PRODUITS
- FINANCEMENT
- SERVICES
- SOLUTIONS
- GARDIENNAGE
- NOS RÉFÉRENCES

ii. Autres présences dans le numérique

-aucun

d. D'après l'analyse et à l'aide d'un mapping concurrentiel, notre client se positionne à la durabilité du produit (garantie de 2ans), ainsi qu'à la fabrication unique.

e. Construire le Marketing Mix de votre client (Produit, Prix, Distribution, Communication) → Matrice marketing mix

PRODUIT	PRIX	DISTRIBURION	COMMUNICATION
-Différents produits. -Dispose une qualité de vrai. - Création unique et différent. -Garanties 2 ans.	-Tarif entre Ariary 200 000 à Ariary 5 000 000. -Payement sécurisé.	-Canal: Facebook. -Vente sur place. -Descente sur terrain.	-Les médias. -La bouche à oreille. -Les collaborateurs. -Foire -La vidéo.

3. L'analyse des clients de l'entreprise

a. Déterminez les cibles de votre client. (Cœur de Cible, Cible primaire et cible secondaire).

	QUI SONT-ILS? (sociodémographique, habitudes, freins,)
<u>Cœur de cible:</u> ONG	Des ONG qui sont au moins 1 an de construction situés dans le centre-ville. Ils travaillent dans le domaine professionnel ayant un salaire satisfaisant qui réponde aux besoins de leurs personnels. Ils ont souvent mettre en avant leurs motivation en travaillant avec sécurité assuré .De ce fait, les ONG ont l'inquiétude de risquer leur finance dans la phase d'achat, voire le mode de paiement.
<u>Cible primaire:</u> Les possédants de moto (Deux roue)	Des filles ou garçons célibataires ou mariés âgées de 18ans à 65ans et les universitaires ont un problème d'inquiétude sur leur propre propriété, demeurent dans la ville. Ils ont fréquemment l'intention de prioriser la sécurité de leurs biens. Mais certains en eux ont le blocage d'assurance sur le fonctionnement des produits.
<u>Cible secondaire:</u> tous ceux qui veulent être sécurisés.	Homme ou femme, Célibataire ou engagé de 18 à 80 ans se trouve dans la ville ou bien à l'urbain ayant une occupation dans la vie, capable d'avoir le moyen de répondre à leurs besoins physiques. Dans leurs habitudes, Ils se soulagent dans des lieux sécurisés et envie de protéger leurs appartements. Pourtant, ils sont freinés socialement sur l'utilisation de ce produit causant l'opinion des autres.

b. Construire le persona pour le cœur de cible et la cible Primaire.

Vous pouvez utiliser le site suivant pour réaliser votre persona : Xtension

V - PARTIE 4 : Marketing et Communication Digital

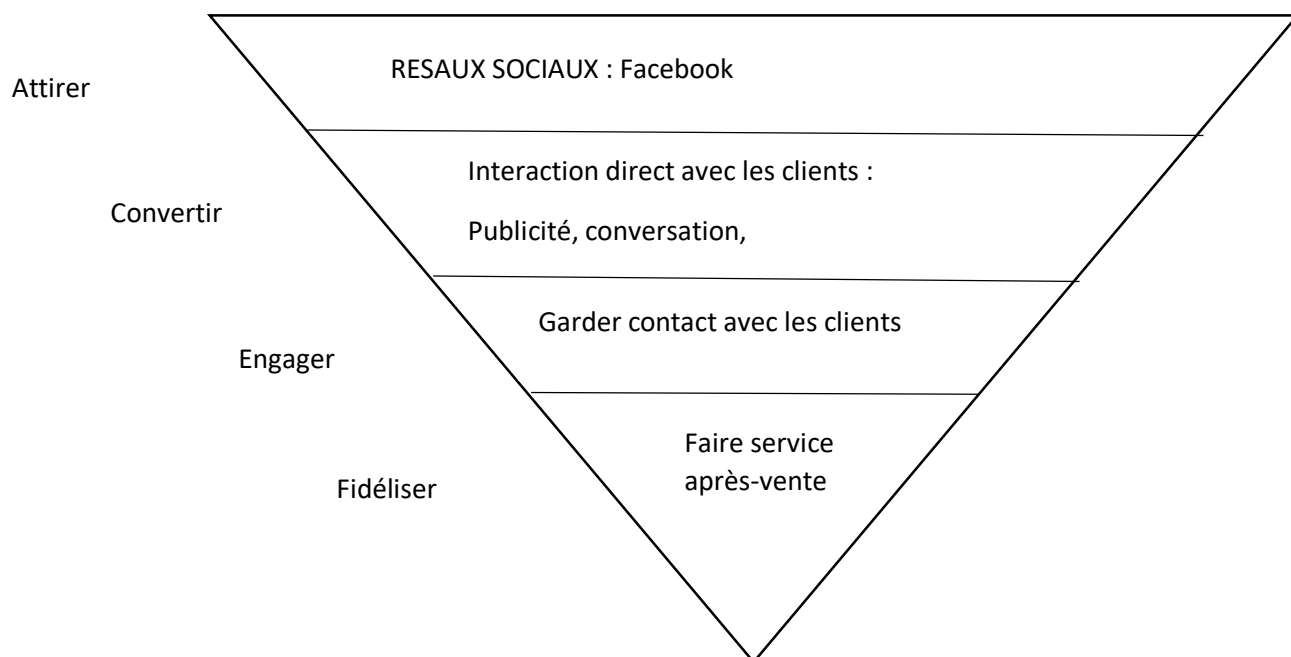
1. Quels sont les objectifs que vous vous êtes fixés avec votre client ?

-améliorer leur site existant.

-augmenter la visibilité.

2. Les moyens de communication existant de client : Facebook

5. Construire le Tunnel de conversion d'Inbound Marketing en sélectionnant pour chaque phase des moyens de communication



6. l'objectif SMART.

7. les KPI

MOYENN DE COMMUNICATION	ACTION REALISEE	OBJECTIF SMART	KPI
<ul style="list-style-type: none"> Facebook Radio Affichage Télévision 	<ul style="list-style-type: none"> Proposer des offres attirant Publier des vidéo ou photos des produits Mettre de contenu attractif. 	<ul style="list-style-type: none"> -augmenter le trafic sur mon site -atteindre plus de visiteurs - connu partout à Madagascar -Augmenter e nombre de visiteurs de 50% par rapport à premier semestre de l'année -Augmenter le nombre de visiteurs de 30% sur le premier semestre de l'année -fabrication des nouveaux produits -innovation de l'entreprise -faire le maximum pour la production 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le nombre des visites. ✓ Le taux de conversion. ✓ Le nombre des leads générés.

		-faciliter la gestion on d'un projet	
--	--	---	--

8. Construire un calendrier éditorial sur 2 mois

	Date	Heure	Dispositive	Type de contenu	Sujet	Objectif
1er mois	02/08/2022	08:00	Local (Descente sur terrain)	Fiche d'enregistrement des données (enquête)	Identification des besoins locaux.	Pour pouvoir fabriquer des nouveaux produits selon leurs besoins.
	09/08/2022	09:00	Foire	Flyers	Désignation de fonctionnement des produits.	Pour avoir des notoriétés.
	16/08/2022	18:00	Facebook	- Photos - Videos - Textes	Publicité des produits.	Booster la présence numérique.
	23/08/2022	08:00	Réunion entre les équipes.	-Vidéo projecteur. -Ligne éditoriale.	Mise en place des plans et des stratégies marketing.	Une bonne préparation pour le mois prochain (division des tâches)
2ème mois	05/09/2022	12:00	Communication traditionnel: radio, télévision.	Spot publicitaire.	Information Description des produits.	Pour attirer plus de client.
	12/09/2022	08:00	Site web	- Textes.	Amélioration, construction des menus du site, (création d'automation; campagne d'emailing. Payement en ligne.	Faire devenir les client's en lead, afin de leur conduire à une idée d'achat par la présence d'un bouton comme "mettre en pagnier".
	19/09/2022	14:00	Réunion sur table	Fiche des tâches achevées.	Evaluation de l'entreprise	Identification des points faibles ainsi que le point fort de l'entreprise par 2mois.
	27/09/2022	08:00	Terrain	Affichage	Mise en place de point de vente dans chaque province.	Pour augmenter les revenus des entreprises.

9. Créez différents types de contenus que vous avez proposés à votre client (vidéo, newsletter, postes, stories, articles, etc.).

FAIT

10. À combien évaluez-vous le budget de votre stratégie de marketing / communication digitale ?

-

V - PARTIE 5 : Audit SEO

1 . Analyse de la concurrence

POS.	MOT-CLÉ	URL	TRAFIC	TRAFIC %	TENDANCE	VOLUME	RÉSULTATS	CPC MAX	SEA KD	SEO KD	DATE
1	aet	www.aet.fr/	720	33,043		2 400	55 400 000	1.33 €	0	42	01/07
1	ae&t	www.aet.fr/	397	18,219		401	523 000	1.32 €	0	40	02/07
1	ae.et.t	www.aet.fr/	63	2,891		70	4 294 967 295	0.00 €	0	48	01/07
1	ae.t	www.aet.fr/	30	1,377		30	4 294 967 295	0.00 €	0	28	03/07
1	ae.&.t	www.aet.fr/	20	0,918		20	4 294 967 295	0.00 €	0	23	02/07
1	aeett	www.aet.fr/	10	0,459		10	4 294 967 295	0.00 €	0	18	19/05
9	pupitre de commande	www.aet.fr/produit/pupitre-de-commande-15-touches-xrp900051.html	10	0,459		320	1 400 000	0.48 €	100	27	01/07
8	flash led	www.aet.fr/produits/gamme-industrielle/avertisseurs-optiques-xrp2324.html	10	0,459		320	520 000 000	0.09 €	100	63	01/07
2	projecteur atex	www.aet.fr/produits/gamme-atex/luminaires-projecteurs-xrp2360.html	9	0,413		50	74 700	1.10 €	75	18	01/07
1	aet jurancon	www.aet.fr/	9	0,413		30	217 000	0.00 €	0	28	02/07

MAILLAGE INTERNE

Avertisseurs sonores / vocaux
Découvrez un large choix d'avertisseurs sonores, de sirènes ...

Avertisseurs optiques
Découvrez une large sélection d'avertisseurs optiques en terme ...

Gamme ATEX
Découvrez notre gamme de matériels électriques ATEX ...

Ae&t, manufacturer of ...
MANUFACTURER OF COMMUNICATING ...

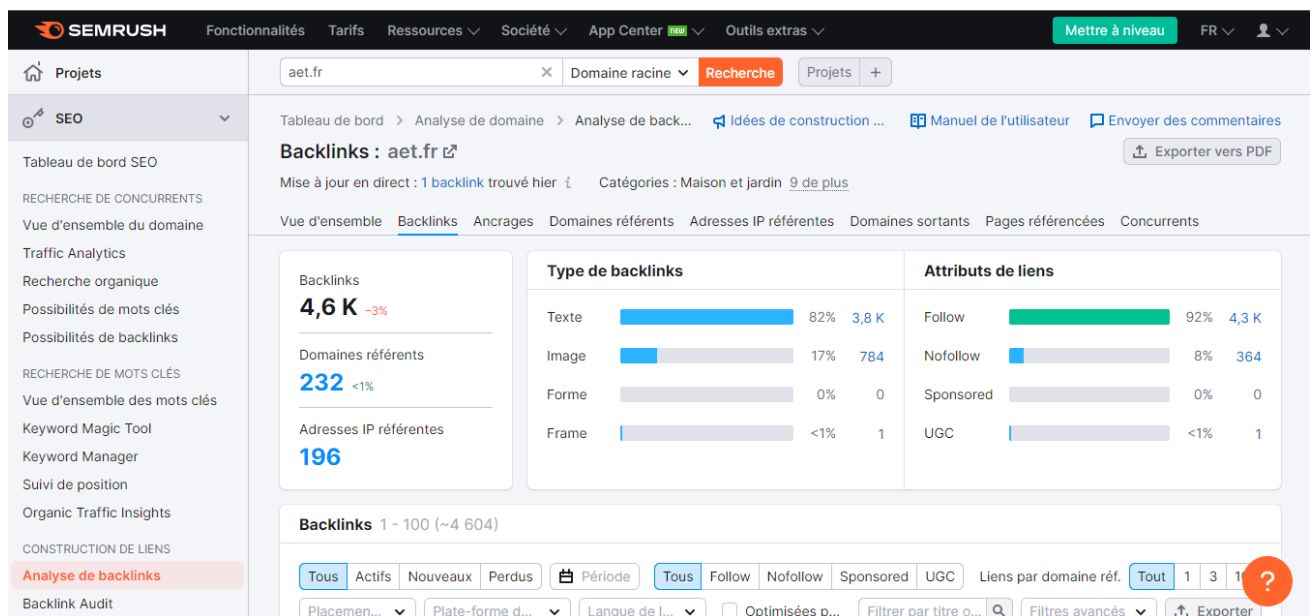
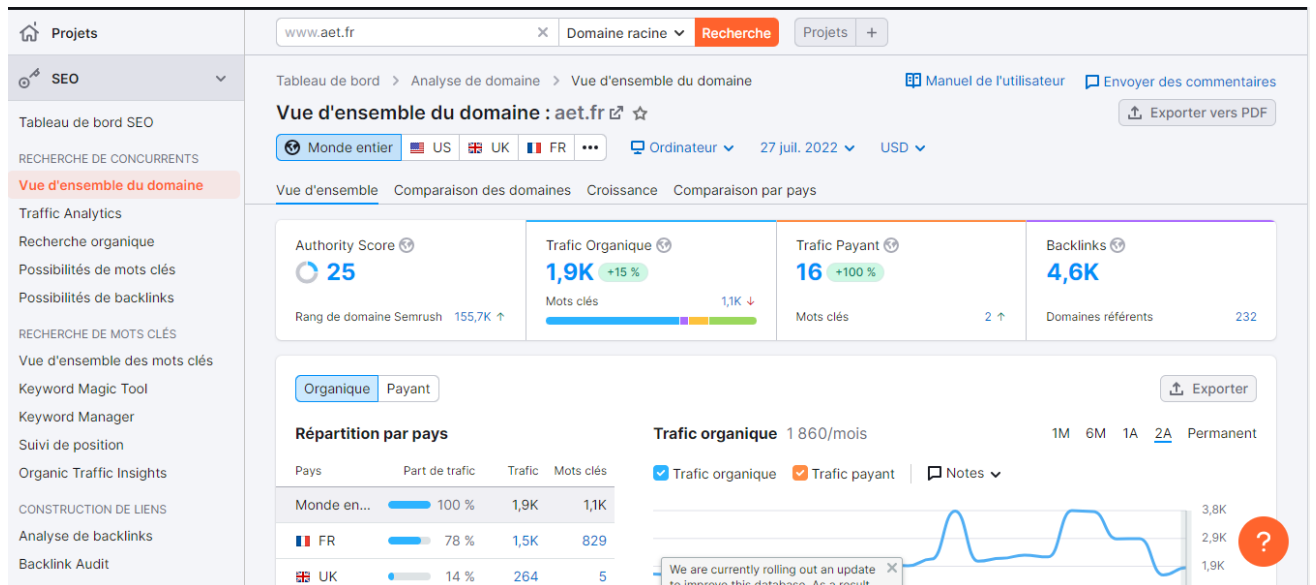
[Autres résultats sur aet.fr »](#)

<https://fr.linkedin.com> > company > ae&t

ae&t | LinkedIn

ae&t | 397 abonnés sur LinkedIn. ALERTER - PROTEGER Fabricant de sirènes d'alerte et incendie, avertisseurs optiques, vocaux...en industrie et zones atex ...

2. Analyser les points techniques les plus importants à respecter lors de la création d'un site internet (respect des balises les plus importantes, structure des URL, robots.txt, sitemap, etc.) et vérifier leur présence. Si ce n'est pas le cas, suggérer une solution.



Placemen...	Plate-forme d...	Langue de l...	<input type="checkbox"/> Optimisées p...	Filtrer par titre o...	Filtres avancés	Exporter
<input type="checkbox"/> AS de ...	Titre et URL de la page source	Liens ext.	Liens int.	Ancre et URL cible	Première ...	Dernièr...
<input type="checkbox"/>	61 F9589 APPLICATION ELECTRONI... www.cagecode.info/F9589 EN Compatibilité mobile	416	46	WWW.AET.FR www.aet.fr/ Image Nofollow	15 mai 2021	4 juil. 2022
<input type="checkbox"/>	57 aet-solution.com/ Redirection	0	0	301 www.aet.fr/solutions-dalerte/solutions-dalerte-xpa2988.html	3 mars 2022	23 juin 2022
<input type="checkbox"/>	49 LED-Tagebuch (KW 43): Quartals... fastvoice.net/2014/10/26/led-tagebuch-kw-43-quartalszahlen-leuchtpulver-ledon-lichterkette/ Blog DE Compatibilité mobile	59	85	AE&T www.aet-lighting.com/aet_en.php 301 www.aet.fr/...-et-nous/page-redirection-ancien-site-aet-xpa2477.html?url_redirect=%2Fae_t_en Texte Contenu	6 juil. 2021	il y a 3 j.
<input type="checkbox"/>	44 ae&t, fabricant de sirènes d'alert... www.aet.fr/ Compatibilité mobile	17	144	ae&t solutions aet-solution.com/ 301 www.aet.fr/solutions-dalerte/solutions-dalerte-xpa2988.html Texte Pied de page Sitewide	5 mars 2022	5 avr. 2022

<input type="checkbox"/>	KEYWORDS	VOLUME	CPC	PAID DIFFICULTY	SEO DIFFICULTY
YOUR KEYWORDS					
<input type="checkbox"/>	futurella Search Results ▾	10	Ar0	1	31
KEYWORD IDEAS					
<input type="checkbox"/>	futurella fabric Search Results ▾	0	Ar0	1	17
<input type="checkbox"/>	futurella madagascar Search Results ▾	0	Ar0	1	17
<input type="checkbox"/>	futurella srl Search Results ▾	0	Ar0	1	17
<input type="checkbox"/>	futurella group srl Search Results ▾	0	Ar0	1	12

3. des solutions (améliorer la structure des pages, ajouter du contenu, revoir les balises h1, h2...)

```
<!DOCTYPE html>
<html lang="fr">
<head>
  <meta charset="UTF-8">
  <meta http-equiv="X-UA-Compatible" content="IE=edge">
  <meta name="viewport" content="width=device-width, initial-scale=1.0">
  <title>FUTURELLA</title>
</head>
<body>
  Accueil
  <h1>FUTURELLA MADAGASCAR 301</h1>
  On insère quelque image pour présenter l'entreprise
  <h2>A propos de nous</h2>
```

<p> Au début, en 2017, On a commencé par des installations de clôtures électriques dans des champs de vanille (dans la zone sud est de Madagascar) et dans des propriétés privées en tant que particulier, on n'avait pas encore le statut d'entreprise.

En 2018, nous avons observés et constatés qu'il y avait beaucoup de moto à Madagascar et aussi que les vols de ces motos sont très fréquent mais les solutions proposées ne sont pas efficaces face à ces vols (le GPS n'est pas une anti-vol car il n'empêche pas le vol) , c'est à ce moment qu'on a commencé à concevoir pour la première fois l'anti-vol watchdog (Anti-vol muni de capteur d'angle, commandé par SMS ou par application android développée par Futurella Madagascar,) qui appelle et envoie un SMS alerte en cas de détection de vol , on a réuni des amis proches pour participer à ce projet et en faire une entreprise formelle en janvier 2018 en tant que Futurella Madagascar 301.

En 2019, les activités de l'entreprise s'étendent vers le transport en créant le Futurella transport (bus, taxi et location de véhicule), dans le secteur agriculture en créant une ferme d'élevage de poulet de chair, et dans la restauration avec la filiale Futurella Drink and Food (bar, restaurant), l'entreprise devient le Groupe Futurella Madagascar.

Aujourd'hui elle continue encore de s'étendre vers d'autres domaines comme dans le domaine pharmaceutique

On a pour but d'étendre nos activités dans tout le territoire de Madagascar

image

</p>

*onglet NOS PRODUIT

<h2>Nos produits VITA MALAGASY</h2>

<div class="GPS">

<h3>GPS</h3>

<p> une technologie de géolocalisation ultra sophistiquée et capable de suivre les traces de tout engin en déplacement, en l'occurrence de votre véhicule</p>

</div>

<div class="watchdog">

<h3>watchdog</h3>

<p>

Le WatchDog est un dispositif d'alarme pour moto, véhicule, maison, coffre, etc.

Le groupe FUTURELLA MADAGASCAR 301 qui envoie un SMS et appelle propriétaire en cas d'alerte.

Tout ce qui peut bouger, on peut le protéger avec WHATCHDOG.

</p>

</div>

```

<div class="couveuse">
  
  <h3>couveuse</h3>
  <p>
    <strong>appareil à couver incubateur volaille</strong> avec système de
détournement automatique, de commande automatique de température réglage
automatique température
  </p>
</div>
<div class="anti-delestage">
  
  <h3>anti-delestage</h3>
  <p>
    <strong>L'anti-délestage</strong> de FUTURELLA MADAGASCAR 301 est une
batterie qui stocke l'énergie, <strong>détecte les pannes de courant</strong>
et devient automatiquement la source d'énergie de votre foyer lorsque le
réseau est en panne

  </p>
</div>
<div class="OHM">
  
  <h3>OHM</h3>
  <p>
    anti- intrusion muni de détecteur de mouvement ; vos alerte avec un
appel téléphonique et sms en cas d'intrusion dans votre maison
  </p>
</div>

<div class="TELEMETRIE ">
  
  <h3>TELEMETRIE </h3>
  <p>
    vous pouvez surveiller la température et l'humidité d'une pièce.
    Exemple salle pour élevage de poulet de chair via site web ou
constitution par sms
  </p>
</div>

</body>
</html>

```

4. Identifier 5 sites d'autorité du domaine de l'entreprise et les suggérer en temps de que backlinks.

Pour vous aider et être sûr de ne rien oublier, appuyez sur le document fournit répertoriant tous les points à analyser lors d'un audit → "Audit SEO - Évaluation finale.xlsx"



V - PARTIE 6 : Audit SEA

1. Une campagne sur le réseau de recherche et trouver les meilleurs mots-clés en précisant votre choix (volume de recherche, CPC, concurrence...)

















Mot clé	url	trafic	Trafic%	volume	resultat	CPC
futurella	www.futurellamadagascar.com	3	100.000	10	33800	0 ,0€

Afficher 100 ▼ lignes par page Copier les données

MOTS-CLÉ	VOLUME	TENDANCE	CPC MAX	SEA KD	SEO KD	TYPE
anti vol	520		0.21 €	100	60	
portique anti vol	460		1.85 €	100	15	
anti vol moto	401		0.11 €	100	52	
sac à dos anti vol	370		0.18 €	100	40	
ecrou anti vol	340		0.11 €	100	47	
anti vol voiture	280		0.10 €	100	41	
anti vol velo	250		0.12 €	100	51	
anti vol remorque	220		0.00 €	0	50	
retirer un anti vol	99		0.73 €	4		
anti vol alko	99		0.10 €	100		
écrou anti vol perdu	99		0.06 €	100		
anti vol velos	99		0.13 €	100		
anti vol bmw	99		0.12 €	100		
eclat anti vol	99		0.87 €	57		
anti vol moto u	99		0.12 €	100		

MOTS-CLÉ	VOLUME	TENDANCE	CPC MAX	SEA KD	SEO KD	TYPE
<u>comment enlever anti vol</u>	99		0.70 €	8	0	?
<u>anti vol tablette</u>	99		0.25 €	100		
<u>alarme anti-vol</u>	99		0.76 €	99		
<u>anti vol roue</u>	99		0.12 €	100		
<u>detacheur anti vol</u>	99		0.14 €	100		
<u>chaîne anti vol</u>	99		0.11 €	100		
<u>anti vol de selle</u>	99		0.11 €	100		
<u>anti vol chaîne</u>	99		0.12 €	100		
<u>anti vol alarme</u>	99		0.28 €	100		
<u>anti vol kryptonite</u>	99		0.09 €	100		
<u>anti vol garage</u>	99		0.08 €	100		
<u>anti vol vélo</u>	90		0.13 €	100	47	🛒
<u>comment enlever un anti vol</u>	90		0.62 €	3	19	?
<u>porte anti-vol</u>	70		0.98 €	100		
<u>gps anti vol</u>	70		0.22 €	100		
<u>anti vol van</u>	70		0.07 €	100		
<u>sac a main anti vol</u>	70		0.12 €	100		

Une question ? Un conseil ?

MOTS-CLÉ	VOLUME	TENDANCE	CPC MAX	SEA KD	SEO KD	TYPE
<u>delestage</u>	980		0.14 €	1	53	
<u>délestage</u>	760		0.14 €	1	57	
<u>délestage électrique</u>	340		0.11 €	100	27	🛒
<u>delestage definition</u>	99		0.00 €	0		
<u>delestage radiateur</u>	99		0.45 €	100		
<u>délestage radiateur</u>	99		0.31 €	100		
<u>poche de délestage</u>	99		0.13 €	100		
<u>poche de delestage</u>	99		0.13 €	100		
<u>délestage définition</u>	70		0.00 €	0	52	
<u>itinéraire de délestage</u>	70		0.00 €	2	43	
<u>delestage chauffage</u>	50		0.00 €	99	22	🛒
<u>delestage chauffe eau</u>	50		0.00 €	100		
<u>delestage arret prioritaire</u>	50		0.00 €	74		
<u>delestage vin</u>	50		0.20 €	4	8	
<u>délestage chauffe-eau</u>	50		0.00 €	100		
<u>délestage chauffe eau</u>	50		0.00 €	100		

Une question ? Un conseil ?

VOLUME DE RECHERCHE

20
recherches mensuelles

SAISONNALITÉ DES RECHERCHES



COUT AU CLIC MAXIMUM

0.00 €
par clic sponsorisé

INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE



POS.	TYPE	SITE	URL
1	Shopping	www.habitamat.com	/delesteur/1782-contacteur-delesteur-dse1-monophasé-1-...
2	Shopping	boutique.edi-elec.fr	/module-rail-din/1403-legrand-delesteur-connecte-drivia-w...
3	Shopping	www.bricoman.fr	/relais-de-delestage-abb-787892.html?store=28
4	Shopping	www.vitahabitat.fr	/programmation-chauffage/519310-delesteur-fil-pilote-pou...
5	Shopping	www.domomat.com	/19161-contacteur-delesteur-1-circuit-32a-prioritaire-multi...
6	Shopping	www.maisonmoderne-electricite...	/delesteurs-acti9/4022-delesteur-mono-1-voie-230vca-acti...
7	Shopping	www.habitamat.com	/delesteur/513-contacteur-delesteur-cds-triphasé-1-voie-p...
1	Adwords bas	www.123elec.com	/gamme-materiel-electrique/modules-commande-ecocom...
2	Adwords bas	www.amazon.fr	/d%C3%A9lestage-%C3%A9lectrique/s?k=d%C3%A9lestage...

RECHERCHE UNIVERSELLE

POS.	TYPE	SITE	URL
1	Images	www.installation-renovation-electrique.com	/delesteur-electrique-cablage-schema-branchement/
2	Images	www.installation-renovation-electrique.com	/delesteur-electrique-cablage-schema-branchement/
3	Images	www.installation-renovation-electrique.com	/delesteur-electrique-cablage-schema-branchement/
4	Images	www.installation-renovation-electrique.com	/delesteur-electrique-cablage-schema-branchement/
5	Images	bricolage.bricovideo.com	/videos/bricolage_videos/video/outils/electricite/tableau-in...

2. Rédiger les annonces en proposant

a. 7 titres différents

- On vous a souvent conseillé de “watchdog, parce que c’est une super bonne marque”. Certes, mais cela ne veut pas dire grand-chose en tant que tel. Chaque marque possède en effet sa propre échelle évaluant le niveau de résistance de son produit.

- Poussin Futurella. Farm Futurella. Farm Futurella. Futurella Drink and Food. Futurella Transport. Farm Futurella. Anti-vol Watchdog. Anti-délestage

- Futurella Madagascar travaille dans le domaine de la fabrication de produits informatiques, robotiques, domotiques, électroniques et de transports pour ...

- FUTURELLA MADAGASCAR 301 Fianarantsoa fabrique des outils numériques et informatiques : anti-délestage, GPS et watchdog.

b. 2 descriptions

V - PARTIE 7 : Rédaction Web

Dans le cadre de l'audit et des préconisations SEO / Marketing pour l'entreprise que vous avez choisie, vous serez amené à proposer des exemples de contenus rédactionnels qui permettront d'optimiser le référencement naturel du site de l'entité partenaire.

Le type de contenus peut varier en fonction du secteur d'activité, des objectifs et du niveau de digitalisation de l'entreprise. Il peut notamment s'agir :

- d'une landing page
- de pages du site Internet
- d'un article de blog
- d'une fiche produit
- d'un article sponsorisé
- d'un communiqué de presse

L'évaluation de ces éléments portera sur :

- L'application des techniques de SEO propres à la rédaction Web (pyramide inversée, utilisation de mots-clés, Titres H1 /H2, structure du contenu, nombre de mots...)
- La pertinence et la variété des contenus proposés (adéquation du type de contenus avec les objectifs de l'entreprise et les conclusions de l'audit)
- L'orthographe, la grammaire et la syntaxe des textes rédigés



COUVEUSE

L'éclosion des œufs requiert de nombreuses conditions que l'appareil gère automatiquement :

La température est un élément clé lors de l'incubation des œufs. En effet pour le développement des œufs la température optimale est de 37.7°C. Un thermostat est installé à l'extérieur afin de permettre les différents réglages sans avoir à ouvrir la couveuse à chaque fois. Afin d'assurer une température homogène dans l'ensemble de la couveuse, un système de ventilation est ajouté dans la couveuse. Sur certains modèles puissance de ventilation est réglable. Elle peut ainsi être diminuée afin d'éviter un éventuel dessèchement de la membrane des œufs. L'appareil veille également à l'alimentation des œufs en air. L'oxygénation des œufs se fait grâce à des aérations à débit d'air variable. Le taux d'humidité doit aussi être contrôlé avec attention. Il est le second paramètre capital pour assurer un bon développement des poussins dans la couveuse. Trop d'humidité et les poussins seront chétifs et auront des difficultés à sortir de l'œuf. Certains modèles telles que les couveuses automatiques futurella pilotent automatiquement le taux d'hygrométrie, il suffit de paramétrer le

taux souhaité. Pour contrôler l'hygrométrie un humidificateur automatique pour couveuse peut également être utilisé. La rotation des œufs est également primordiale dans le processus d'incubation des œufs. En couvaie naturelle, pour éviter que les embryons ne « collent » à la paroi de l'œuf, la poule retourne ses œufs plusieurs fois par jour. Il en est de même dans une couveuse automatique. Pour assurer le retournement des œufs, les couveuses automatiques sont équipées d'un ou plusieurs moteurs de retournement. La machine s'assure donc de faire basculer automatiquement les œufs, ce qui assure leur bon développement.

L'anti-délestage de Futurella Madagascar 301 est une batterie qui stocke l'énergie, détecte les pannes de courant et devient automatiquement la source d'énergie de votre foyer lorsque le réseau est en panne. Contrairement aux générateurs, le L'anti-délestage de Futurella Madagascar 301 continue d'éclairer votre foyer et de recharger vos téléphones sans entretien, sans carburant et sans bruit.

