

Évaluation Finale - L'agence Marketing

PARTIE 1 : L'agence Marketing

1. Nom de l'agence : Ladies Warrior Agency. (LWA)

On a choisi ce nom parce qu'on est 5 filles super forte dans le domaine de la communication.

On a choisi ce logo : Ce logo représente qu'on est des femmes, de valeur. On l'a fait de manière simple pour que le public puisse facilement mémoriser rapidement et efficacement l'image graphique symbolisant notre entreprise.



Ladies Warrior Agency

La couleur rose : Parce que la couleur rose c'est de la douceur, de la tendresse de la Féminité. De plus on n'est pas simplement des femmes mais on est des guerrières. On est douce et à la fois forte.

2. Organisation de travail :

On se répartit les tâches mais on se consulte quand même avant de vraiment finaliser nos missions.

a) La répartition des tâches

Misandratra va s'occuper de la rédaction de contenu

Elia : planifie et suit la production pour atteindre les objectifs définis.

Mélissa : travaillera sur la création de contenu du design.

Katty : se chargera du service clientèle.

Et Haingo : supervise le développement et le lancement des produits ainsi que la mise en œuvre des actions promotionnelles en coordination avec le service commercial.

b) Les outils qu'on va utiliser pour bien coordonner nos tâches :

- Trello : Pour pouvoir gérer aux mieux les tâches qu'on a à faire.
- Messenger facebook : pour faciliter nos échanges et se consulter les avis instantanément
- Google meet

PARTIE 2 : Le client et son entreprise



1. Démarche client :

- On a fait une descente sur l'entreprise de notre choix.
- On lui a d'abord parlé de notre objectif,
- On a énoncé les tâches que nous allons faire,
- Et on lui demande son accord pour les missions que nous avons pensé effectuer dans son entreprise.
- Et au final, un accord a été conclu.

2. Or'Elia déco :

- a. C'est une toute nouvelle entreprise qui s'est créée en 2021. Puisque Or'Elia déco est une toute nouvelle entreprise, elle est toujours en phase de progression. A la base, elle a été conçue pour la décoration intérieure et extérieure. Et petit à petit, elle s'est projetée sur des thèmes diversifiés.
- b. Au début, elle ne vendait que des produits dédiés à la décoration. D'abord des produits céramiques comme des tomettes, des pots, des abat-jours. Par la suite, elle a rajouté des galets et des billes d'argile. Puis des fleurs, des plantes cactées et des plantes aromatiques. Et maintenant elle vend aussi des décorations murales comme des portraits, des horloges prédéfinies et des horloges personnalisées (selon les besoins du client).
- c. L'entreprise cible surtout des femmes, des femmes mariées qui sont déjà engagées dans la vie active.
- d. L'entreprise Or'Elia déco se situe dans la ville de Fianarantsoa : Dans la galerie commerciale O'matsiatra.

e. L'entreprise propose :

-deux services

- Jardinage,
- Organisation événementielle.

-des produits

- Produits céramiques,
- Plantes,
- Décorations murales,

Les prix et les spécifications :

Services	Produits
Jardinage dépend du besoin du client, à partir de 200 000 Ar Organisation événementielle, dépend du besoin du client, et son budget mais à partir de 200 000 Ar pour 15 personnes	Produits céramiques : pot en terre cuite cylindrique MM 12 000 Ar, Plantes : Pachypodium 12 000ar Décorations murales : portrait noir et blanc A4 avec cadre 50 000ar

f. Chiffre d'affaires de l'entreprise :

Chiffres d'affaires 1.164.000ar.

Evolution durant les 3 derniers mois

Mois	Chiffres d'affaires
Avril	780 000ar
Mai	927 000ar
Juin	1 164 000ar

3. Les besoins du client que nous avons pu relever sont :

- Augmenter la visibilité sur les réseaux sociaux.
- Avoir un site web de l'entreprise
- Besoin d'approche aux clients via des publicités.

4. Analyse de la communication :

a. Réseaux sociaux

Page facebook : 143 abonnées.

Taux d'engagements : 98

Types de contenus publiés :

Photos

Sujet sur lesquels l'entreprise publie :

Expositions des produits de ventes et divers services.

b. Ils n'ont pas encore de Site.

c. Seulement sur Facebook.

d. L'entreprise n'a pas de présence dans le digital par la manque de moyen.

5. Récapitulatif :

Ce qui existe : page facebook

Ce qui manque : site internet, strategie inbound marketing

PARTIE 3 : Audit et étude de marché

1. a) Matrice PESTEL

POLITIQUES	ECONOMIQUES	SOCIAL	TECHNOLOGIQUE	ECOLOGIQUE	LEGAL
Sur le plan national, la production des produits céramiques sont autorisés, aucune subvention pour les produits comme ceci,	<p>Taux d'inflation de 50% (le prix du carburant s'élève à 50% du prix du dernier mois)</p> <p>Impact sur le COVID19</p> <p>Taux de chômage plus élève</p> <p>Emploi: apparition des petites entreprises</p>	<p>Démographie : population élevé, avec 188492 habitants, l'âge moyen est de 20ans</p> <p>Mode de vie de la population locale : cultivé, active</p> <p>Tendances : traditionnel, jardin botanique stylé</p> <p>Besoins : des produits de meilleure qualité, durable, et fiable</p> <p>Pouvoir d'achat: moyenne</p>	La plupart des clients ont tendances de rechercher sur Facebook, ou contacter les entreprises/ distributeurs locaux depuis la COVID, pour ses besoins.	La sensibilisation sur la protection de l'environnement incite les gens à utiliser des produits biodégradables.	<p>Toute entreprise doit respecter les lois régissant l'exercice d'une activité économique.</p> <p>Statut juridique de l'entreprise : L'entreprise est un distributeur agréé.</p>

b) Les forces de Porter

Menace des nouveaux entrants	Des nouvelles entreprises se créent par jours et se spécialisent dans la décoration.
Degré de rivalité avec les concurrents	Les concurrents ont déjà des expériences sur ce domaine, ils sont plus avancés par rapport à l'entreprise.
Menace des produits de substitution	Produit de substitution qui commence à envahir le marché : les vases en plastique, les fleurs artificielles.
Pouvoir de négociation des fournisseurs	Les fournisseurs sont peu nombreux, le prix d'achat est couteux.
Pouvoir de négociation des clients	Plus ou moins

c) SWOT

Strength (Forces)	Weakness (Faiblesse)	Opportunity (Opportunité)	Treats (Risques)
Les produits sont différents aux produits locaux élargissement des offres au client existant, Divers produits et services (dans le domaine de décoration)	Absence de site web Visibilité sur Facebook faible La naissance de l'entreprise est environ un an. Manques de fournisseur Au niveau de la production, la productivité est influencée par le dégât catastrophique	approchement des marchés de niche	Besoins secondaires. Risque de substitution : Pot en plastiques, fleurs artificielles, ...

d) Récapitulatif des éléments essentiels pour la mise en place de notre stratégie :

Nous avons choisi la stratégie mixbound.

- Outbound
 - ❖ Investir dans la Publicité
 - ❖ Utiliser des bannières (roll-up)
 - ❖ Modèles consultables sur place (flyers, carte de visite, catalogue.)
 - ❖ Promotion
 - ❖ Création d'une autre annexe
- Inbound

Créer un site web

Recruter un Community manager

- Améliorer le contenu de la page : Conseils, partage photo, Information sur les fleurs, ...
- Animer la page (Interactions avec les abonnés : Giveaway, solde...)

2. Analyse des concurrents de l'entreprise

a) Concurrents :

Concurrents directs :

- Ravell garden

- Miu garden

Concurrent indirect :

- Irina déco

b) Présentation de chaque concurrent :

Ravell garden :



Ravell garden se spécialise dans la décoration intérieure. Elle se localise à Tanjombato et à Ampandranana. Du jardin à la terrasse, du living à la chambre en passant par la salle de bains et la cuisine, Ravell garden dispose de tous les produits qu'il faut pour les clients pour réaliser leur projet de décoration.

- Fourchette de prix : 1 euro
- Différentes gammes de produits :
- Pots sans peinture : 2500 ariary
- Pots avec peinture : 5000 ariary
- Pots avec peinture et motif : 5500 ariary
- Pots personnalisés : 6000 ariary

- Pots avec plantes : 10.000 ariary

Miu garden :  Miu Garden

Les activités de Miu garden se penchent sur la jardinerie. L'entreprise se localise à Morondava et à Antananarivo.

- Pots (en plastique) avec plantes : 15.000 ariary, 20.000 ariary, 60.000 ariary.

Irina déco :

Irina déco offre à ses clients un service de décoration intérieure. Ses locaux se trouvent à Analamahitsy et à Andohatopenaka.

- Fourchette de prix : 3 euros
- Produits de l'entreprise : ustensiles de cuisine, meubles, pots avec plantes.

c) Analyse de communication de chaque concurrent :

i. Réseaux sociaux :

	Ravell garden	Miu garden	Irina déco
Nombre d'abonnés	Facebook : 24 533 Instagram : 229	Facebook : 1 000	Facebook : 134 533
Taux d'engagement	Mentions j'aime : 23 709		Mentions j'aime : 129 982
Type de contenus publiés	Photos et vidéos.	Photos.	Photos.
Sujets sur lesquels l'entreprise publie	Photos des produits avec prix.	Photos des produits avec prix.	Photos des produits avec prix.

ii. Site :

Seul Ravell garden possède un site internet.

Concernant le menu, le site constitue trois rubriques :

- Mises à jour
- Galerie
- Coordonnées.

iii. Autres présences sur le numérique :

Les trois entreprises n'ont pas d'autres présences sur le numérique.

d) Positionnement de notre client face à ses concurrents :

Mapping concurrentiel :



e) Matrice marketing mix d'Or'elia déco :

<u>PRODUIT</u>	<u>PRIX</u>
<ul style="list-style-type: none"> - Produits céramiques : pot en terre cuite cylindrique MM - Plantes : Pachypodium - Décorations murales : portrait noir et blanc A4 avec cadre - Jardinage dépend du besoin du client - Organisation événementielle, dépend du besoin du client, et son budget pour 15 personnes 	<ul style="list-style-type: none"> -12 000 Ar -12 000 Ar -50 000 Ar -A partir de 200 000 Ar -A partir de 200 000 Ar
<u>DISTRIBUTION</u>	<u>COMMUNICATION</u>
<ul style="list-style-type: none"> -Vente sur place -Vente en ligne sur Facebook 	<ul style="list-style-type: none"> -Sur Facebook

3. Analyse des clients de l'entreprise :

a. Les cibles d'Or'elia déco :

Coeur de Cible :

→ Les femmes mariées

Les femmes aiment s'occuper de la décoration de l'intérieur ainsi que l'extérieur de leur maison. Or'elia déco est le bon endroit pour trouver des éléments de décoration. Elle possède nombreuses gammes de produits qui s'associent très bien à tout type de goût.

Les femmes ont l'habitude de faire la décoration et d'aller au marché pour les acheter. Elle fait des divers choix et de chercher dans tous les magasins pour choisir le meilleur. Elle adore marchander même si le prix est déjà mentionné aux produits.

Cible primaire :

→ Les jeunes femmes

Ce sont des futures mariées. Et elles aiment la mode. Et chez Or'elia déco, il existe plein d'éléments de décoration très chic et esthétiques.

Cible secondaire :

→ Les hommes

Pourquoi les hommes ? D'abord, pour faire plaisir à leur femme. Ensuite, il existe bel et bien des hommes passionnés de décoration ou de fleurs.

b. Persona pour le cœur de cible et la cible Primaire.

Mme Mino Andraina



"Une vie à la mode, une maison stylée."

Age: 30ans

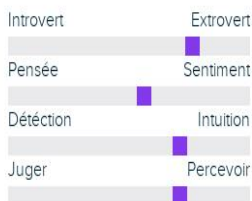
Travail: Fonctionnaire

Family: Marié, 2enfants

Location: Fianarantsoa, Madagascar

Caractère: passionnée, perfectionniste, idéaliste,

Personnalité



Trait

Objectifs

- Avoir une maison attrayante et bien décorée.
- Voire une famille heureuse.
- Avoir un coin naturel et de belle vue.

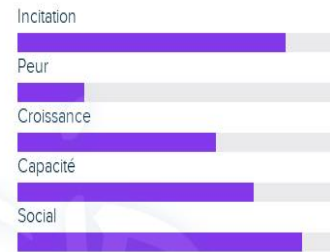
Frustrations

- Défis à éviter: Ne pas comparer ma vie, ma style de vie, ma maison à celle des autres.
- Obstacle qui empêche à atteindre l'objectif: une espace un peu étroite.
- Problèmes: une espace un peu étroite.
- Solutions: changer le rangement, réorganiser l'emplacement de la maison

Bio

Elle vivait avec ses parents depuis l'enfance. Ses parents adorent la décoration, c'est pour cela elle adore la décoration. Elle travail dure toute la journée, elle veut voire sa famille avec un accueil chaleureux. La maison pour eux est une première lieu de se reposer, alors on doit avoir une maison bien ranger et un coin pour les naturels.

Motivation



Marques & Influenceurs



Canaux préférés



DO NEXT Customer Journey Map

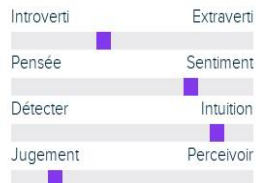
User Persona Name



« Pour être irremplaçable, il faut être différente »

Âge: **30 ans**
CŒuvre : Influenceur
Famille: **Mariés, 3 enfants.**
Lieu : Fianarantsoa
Personnage: **Archétype**

Personality



Cible primaire

Objectifs

- Taches à accomplir: avoir une source de revenu abondant.
- Objectif: accomplir mes rêves.
- Style de vie: indépendante.

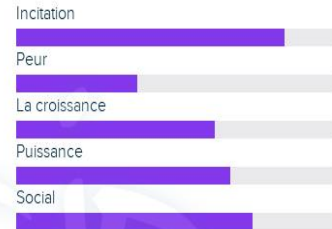
Frustrations

- Défis à éviter: Imiter le style de vie des autres.
- Obstacle: un peu occupé et parfois saturé.
- Problèmes: le temps.
- Solutions: engagés une autre personne pour s'occuper des tâches incomplètes.

Bio

Une femme indépendante depuis longtemps et qui aime la mode. Elle aime faire le shopping, et aime suivre les émissions de décoration. Elle adore les plantes, la nature mais elle n'a pas le temps de s'en occuper car elle travail en freelance. Un

Motivation



Marques & Influenceurs



Preferred Channels



DO NEXT ➡ **Customer Journey Map**

PARTIE 4 : Marketing et Communication Digital

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

- Élargir l'audience
- Augmenter la visibilité de la page Facebook d'Orelia déco à travers des contenus pertinents afin d'obtenir plusieurs abonnées. Et pouvoir générer ainsi beaucoup de trafic et facilement vendre ses produits et ses services.
- Créer un site web.

2. Quels sont les moyens de communication existant de votre client ?

Faites une liste en triant via Owned, Paid et earned média.

Paid	Owned	Earned Média
0	Page Facebook	lien vers une autre page.

3. Quels sont ceux que vous souhaiteriez lui créer ?

Faites une liste en triant via Owned, Paid et earned média. Argumentez vos choix surs
Les actions que vous prévoyez de mettre en place.

Paid	Owned	Earned Media
Mettre une affiche sur le lieu de vente. Pour attirer l'attention, attirer les yeux. Et facilement obtenir des clients.	Être plus présent sur les réseaux sociaux : avoir un compte Instagram pour l'entreprise, unWhatsApp, ... Afin d'obtenir un impact fort sur la communauté. Pour avoir la possibilité de communiquer en temps réel. Avoir une interaction directe.	Mettre en place une technique de référencement naturel : Le SEO. Pour pouvoir augmenter le chiffre d'affaires. Grâce aux nombreux futurs clients qui ont été générés.

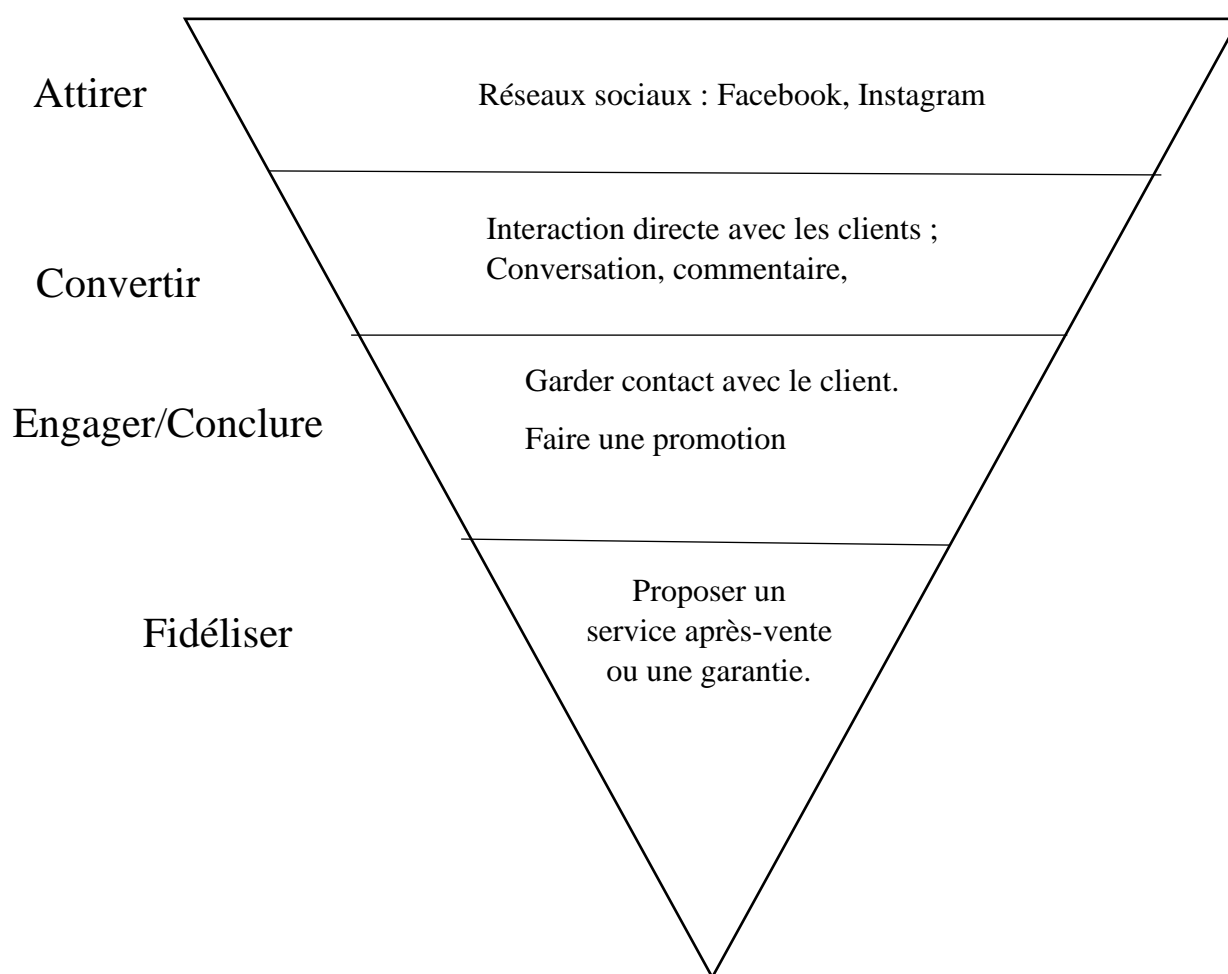
Une bannière : Pour accroître la productivité des ventes.	Avoir un site, un blog. Pour pouvoir augmenter la notoriété de l'entreprise et occuper un espace non exploité par les concurrents. La présence d'un site web permet aussi d'informer les clients et les prospects avec les coordonnées, les tarifs et les différentes offres de produits.	Intégrer des avis clients sur le site. Cette partie est importante, avec les retours d'expérience des personnes qui ont déjà consommé le produit les futurs clients auront de l'assurance à acheter le produit. Aura confiance à la marque. Ainsi, l'entreprise sera crédible.
Se lancer sur des spots publicitaires : Télévision, Radio. Par l'engagement fort qu'elle entretient avec ses auditeurs ou téléspectateurs, c'est le média idéal pour une communication de proximité.		

4. Construire la ligne éditoriale de votre stratégie de communication.

Ligne éditoriale	
Tonalité éditoriale	Avoir un ton naturel, être super complice avec les consommateurs.
Rapport texte/image	Avoir peu de texte mais remplir d'images.
tonalité graphique	Avoir beaucoup de couleur verte. Une ambiance assez rafraichissante. Parce qu'on parle de fleurs de nature ici.
Habillage	Être facile à lire, ne pas trop compliquer les écritures.

support	Print digital
Sources d'inspiration	S'inspirer des sites de jardinages de déco qui sont à l'international.

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



6 et 7 :

MOYEN DE COMMUNICATION	ACTION RÉALISÉE	OBJECTIF SMART	KPI
Page Facebook	Mettre des contenus attractifs. Mettre des sujets attrayants.	Atteindre 1000 abonnées par mois.	Volume du trafic Les fans, les abonnées et les followers.
Instagram	Poster de jolies photos des plantes de chez Or 'Elia déco.	Atteindre 100 abonnées par personnes.	Popularité du contenu
Affiches	Lancer de nouvelles offres.	Augmenter le taux de vente de 35% des fleurs et des plantes ainsi que les différents services à l'aide d'une campagne publicitaire.	Popularité du contenu
Radio, Télévision	Faire de la publicité.	Atteindre une large audience. Augmenter la visibilité de l'entreprise. Et vendre plus de 20 plantes par jours.	Le nombre des téléspectateurs touchés.

8. Construire un calendrier éditorial sur 2 mois

<div> <div></div> <div>28</div> </div> <div> <div>SUN</div> <div>31</div> </div>	<div> <div>MON</div> <div>Aug 1</div> </div> <div> <ul style="list-style-type: none"> 8:30am Annonce textuel 1 4pm Stories </div>	<div> <div>TUE</div> <div>2</div> </div> <div> <ul style="list-style-type: none"> 7:30am Repartager : Annonce textuel 1 6pm Publier de nouvelles stories </div>	<div> <div>WED</div> <div>3</div> </div> <div> <ul style="list-style-type: none"> 8am Instagram : Présentation des produ </div>	<div> <div>THU</div> <div>4</div> </div> <div> <ul style="list-style-type: none"> 7:30pm Intéragir avec les abonnés </div>	<div> <div>FRI</div> <div>5</div> </div>	<div> <div>SAT</div> <div>6</div> </div> <div>Partage photos sur les réseaux sociaux</div>
<div>7</div> <div>Partage photos sur les réseaux sociaux</div>	<div>8</div> <div>Annonce Shopping</div>	<div>9</div> <div>Fixer un rendez vous régulier</div> <div> <ul style="list-style-type: none"> 6pm Publier de nouvelles stories </div>	<div>10</div> <div>Poster des vidéos</div>	<div>11</div> <div>Texte: Bienfaits des plantes.</div>	<div>12</div> <div>Promotion : des pots céramiques</div>	<div>13</div>
<div>14</div>	<div>15</div> <div>Assumption of Mary</div> <div>Assomption</div>	<div>16</div> <div> <ul style="list-style-type: none"> 6pm Publier de nouvelles stories </div>	<div>17</div> <div>7am Wordpress : Mettre des contenus.</div>	<div>18</div>	<div>19</div>	<div>20</div> <div>Wordpress: Apporter des amélioration.</div>
<div>21</div>	<div>22</div> <div>Annonce textuel 2</div>	<div>23</div> <div> <ul style="list-style-type: none"> 6pm Publier de nouvelles stories </div>	<div>24</div> <div>12:30am Vidéos</div>	<div>25</div> <div>Annoncer les nouveaux produits</div>	<div>26</div> <div>8:30am Réunion</div>	<div>27</div> <div>7am 2ème Réunion : Organiser un évèneme</div>
<div>28</div>	<div>29</div> <div> <ul style="list-style-type: none"> 8:30am Préparer la promotion de l'évèneme </div>	<div>30</div> <div> <ul style="list-style-type: none"> 8:30am Bloquer les dates avec les conféren 6pm Publier de nouvelles stories </div>	<div>31</div> <div>8am Confirmer la participation de sponsors</div>	<div>Sep 1</div> <div>8:30am Mise en ligne du site ou de la page</div>	<div>2</div> <div>8am Publier l'évènement sur les réseaux so</div>	<div>3</div> <div>8am Partages photos</div>

<div> <div>+</div> <div>SUN</div> <div>28</div> </div>	<div> <div>MON</div> <div>29</div> <div> <div>8:30am</div> <div>Préparer la promotion de l'événement</div> </div> </div>	<div> <div>TUE</div> <div>30</div> <div> <div>8:30am</div> <div>Bloquer les dates avec les conférences</div> <div>6pm</div> <div>Publier de nouvelles stories</div> </div> </div>	<div> <div>WED</div> <div>31</div> <div> <div>8am</div> <div>Confirmer la participation de sponsors</div> </div> </div>	<div> <div>THU</div> <div>Sep 1</div> <div> <div>8:30am</div> <div>Mise en ligne du site ou de la page</div> </div> </div>	<div> <div>FRI</div> <div>2</div> <div> <div>8am</div> <div>Publier l'événement sur les réseaux sociaux</div> </div> </div>	<div> <div>SAT</div> <div>3</div> <div> <div>8am</div> <div>Partager des photos</div> </div> </div>
<div> <div>4</div> </div>	<div> <div>5</div> <div> <div>7:30am</div> <div>WordPress : Finaliser le site.</div> </div> </div>	<div> <div>6</div> <div> <div>8:30am</div> <div>Instagram : Publier des vidéos.</div> <div>6pm</div> <div>Publier de nouvelles stories</div> </div> </div>	<div> <div>7</div> <div> <div>8am</div> <div>Annonce textuelle 3</div> </div> </div>	<div> <div>8</div> <div> <div>8am</div> <div>Héberger le site OrElia déco</div> </div> </div>	<div> <div>9</div> <div> <div>8am</div> <div>Black Friday</div> </div> </div>	<div> <div>10</div> </div>
<div> <div>11</div> </div>	<div> <div>12</div> <div> <div>8:30am</div> <div>Publier de nouveaux contenus et promouvoir</div> </div> </div>	<div> <div>13</div> <div> <div>8am</div> <div>Intéragir avec les clients</div> <div>6pm</div> <div>Publier de nouvelles stories</div> </div> </div>	<div> <div>14</div> <div> <div>10am</div> <div>Stories</div> </div> </div>	<div> <div>15</div> <div> <div>8am</div> <div>Livraison gratuite</div> </div> </div>	<div> <div>16</div> <div> <div>9am</div> <div>Publier les portraits.</div> </div> </div>	<div> <div>17</div> </div>
<div> <div>18</div> </div>	<div> <div>19</div> <div> <div>8am</div> <div>Publier des vidéos</div> <div>7pm</div> <div>Publier des stories</div> </div> </div>	<div> <div>20</div> <div> <div>Publier des photos sur les réseaux.</div> <div>6pm</div> <div>Publier de nouvelles stories</div> </div> </div>	<div> <div>21</div> <div> <div>Publier des photos sur les réseaux.</div> </div> </div>	<div> <div>22</div> <div> <div>Publier des photos sur les réseaux.</div> </div> </div>	<div> <div>23</div> <div> <div>Publier des photos sur les réseaux.</div> </div> </div>	<div> <div>24</div> <div> <div>Publier des photos sur les réseaux.</div> </div> </div>
<div> <div>25</div> <div> <div>Publier des photos sur les réseaux.</div> </div> </div>	<div> <div>26</div> <div> <div>Publier des photos sur les réseaux.</div> </div> </div>	<div> <div>27</div> <div> <div>Publier des photos sur les réseaux.</div> <div>6pm</div> <div>Publier de nouvelles stories</div> </div> </div>	<div> <div>28</div> <div> <div>Publier des photos sur les réseaux.</div> </div> </div>	<div> <div>29</div> <div> <div>Publier des photos sur les réseaux.</div> </div> </div>	<div> <div>30</div> <div> <div>Publier des photos sur les réseaux.</div> </div> </div>	<div> <div>Oct 1</div> <div> <div>Publier des photos sur les réseaux.</div> </div> </div>

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

Ci-joints les contenus que nous avons proposé à notre client :

-Video_presentation_orelia_deco.mp4

-Image_story_orelia_deco.jpg

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

Budget : Ar 400.000

PARTIE 5 : Audit SEO

Si votre client n'a pas de site internet

Vous devrez penser et mettre en place une stratégie SEO complète pour votre client.

Il vous faudra d'abord identifier le marché dans lequel exerce votre client et ce que font les concurrents en termes de SEO avant de proposer quoi que ce soit. C'est en vous basant sur votre analyse que vous pourrez suggérer de créer un site internet et mettre en place la stratégie SEO que vous proposerez.

Pour ce faire, il vous faudra :

1. Analyser la concurrence (reprendre l'analyse concurrentielle de la partie marketing digital et la reporter au SEO)

CONCURRENT DIRECT :

Ravell garden possède 4 pages web :

Pour sa localisation. <https://www.localpx.com/v/fr/ravell-garden-antananarivo-101-madagascar.html>

Backlinks : mention des sites

<http://les-professionnels-de-madagascar.com/>

A propos de Revell Garden

<https://ravell-design.business.site/>

Page Lizily

<https://lizily.com/madagascar/105985507597863/ravell-garden>

2. Énumérer les points techniques les plus importants à respecter lors de la création d'un site internet (respect des balises les plus importantes, structure des URLs, robots.txt, sitemap, etc.)

Sur une page web, le contenu textuel et multimédia et la mise en forme sont réalisés par le code HTML.

Pour cela il est important de respecter les balises :

Balise Title:

<Title>.....</Title> : une balise qui sert à indiquer à l'ordinateur le titre de la page .

=> **<Title>** Or'Elia Deco - Recherche Google **</Title>**

Les balises d' en tête hn :

<h1>....</h1>: une balise permet à google que la phrase comprise entre les balises h1 est un titre

=> **<h1>** Or' Elia Deco - Decoration **</h1>**

La meta description

<meta> name : "description "content :""....." </meta>

Autres :

<p>....</p>: une balise qui sert à débiter un nouveau paragraphe.

...: une balise pour l'insertion d'images.

...: une balise qui sert à mettre un mot en gras

=> **** Or'Elia Deco ****

Sur les structures des URLs :

choisir le contenu de l'URL:

Toujours avec le fameux **http** pour commencer :

<http://Or'EliaDeco.com>

Sur le robot.txt : pour garder le contrôle

```
<meta content =" NOINDEX, NOFOLLOW" name = "Robots">
```

Agent utilisateur : *

Disallow : / (NE PAS PARCOURIR)

User Agent : *

Allow : (PARCOURIR)

Sur sitemap :

```
<loc> site .fr </loc>
```

```
<lastmod> 2021-11-10 </lastmod> : pour la date de création
```

```
<changefreq> daily </changefreq>: pour que le contenu soit mis à jour chaque jour.
```

3. Proposer une stratégie de contenu à mettre en place (création d'un blog, d'une newsletter, d'une landing page) et l'expliquer. Pour ce faire, veuillez vous reporter à l'exercice de rédaction web.

Création d'un blog

Pour augmenter la visibilité en ligne de la marque et en attirer des prospects.

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

Les 5 sites (autorité du domaine) DA

1. Facebook (DA 100) : Un des réseaux sociaux les plus utilisés dans le monde. Avoir une page Facebook apportera forcément de la visibilité. Amassez les *likes* et invitez les fans à partager la page à leurs amis.

2. YouTube (DA 100) : Avoir votre chaîne YouTube permet de mettre en place jusqu'à 5 backlinks. En faisant de la publicité pour le site principal mais aussi pour les pages de réseaux sociaux. De plus, YouTube est la propriété de Google.

3. Instagram (DA 97) : Possédé par Facebook, c'est l'application la plus populaire sur smartphone. Publiez des photos superbes grâce aux filtres proposés par l'application. Enfin, ajoutez le lien en description.

4. LinkedIn (DA 100) : Le site le plus populaire en matière de *networking*, que ce soit pour découvrir des collaborateurs ou d'autres entreprises. Avec la page entreprise sur ce site et les

pages personnelles des collaborateurs, on peut multiplier ainsi les *backlinks* et donc, développer l'image professionnelle.

5. Google My Business (DA 100) : Toute entreprise doit posséder un compte de ce type. En étant précis et attentifs aux informations qui complètent le profil. Vous serez ainsi dans la base de données du grand Google en personne.

PARTIE 6 : SEA

1. Liste des mots clés

Outils : Google trends /SemRush

Ci-joints des exemples de mots-clés pour les entreprises concurrentielles :

-Mots-cles_orelia_deco.png

-Mots-cles_page_ravell_garden.png

-Mots-cles_page_ravell_garden.png

Mots clés : décoration intérieur

Volume de recherche : dossier Excel (comparer du 12mois) CPC

Concurrence (ravell garden)

Mots clés génériques

Mots clés : Pot en céramique

Volume de recherche : Excel (Madagascar nullard)

Mots clés génériques :

1. pot de fleur
2. Pot céramique personnalisé
3. Pot différents couleurs
4. Pot terre cuite
5. Cache pot

Mots clés : fleur

Volume de recherche : intérêts par région (Madagascar)

Mots clés génériques : nom plante

Fleur naturelle

Mots clés: personnalisé

Mots clés génériques: à votre style , selon vos goûts, Courbe d'évolution) Mots clés :
jardinerie (Courbe d'évolution) Mots clés générique

2. Titres annonces :

Annonce textuelle 1

Besoin de pot pour décorer votre décoration?

Or'elia déco propose des pots et diverses articles pour la décoration intérieur .pots en
céramique, choix variés et vous pouvez les personnalisés à vos goûts.

Annonce textuelle n 2

Plantes aux quotidiens!

L'expression de nos cœurs, de nos pensées ! Les plantes parlent.

Pour mieux vous exprimer avec, venez chez or 'Elia déco

Des Fleur en pot céramique

Annonce textuelle n3

Un chez soi à soi

Services de décoration intérieure

Vous avez envie de vous retrouvez chez vous, apporter des touches personnelles à votre
intérieur, chez Or'Elia déco .vous faire sentir chez vous avec divers articles de déco
personnalisé est de notre ressort

Annonce shopping

Photos avec prix

Commander de chez vous à tout moment à toute heure

Annonce vidéo : <https://fb.watch/eyeXyQK01-/> Pot en céramique, personnalisé à votre goûts
- couleur au choix -fleur et plante selon vos désirs Faites votre choix

annonce photos: Portrait Authentique et originale, fait mains

B) Description: « Nous vous offrons des articles pour relooker votre bureau, salon,
cuisine, jardin... »

Description :

Or'Elia déco, spécialisé dans la décoration intérieur

Créer en 2021 pour vous faire sentir chez dans votre maison avec divers articles de décoration
personnalisé

Portraits personnalisé

Pot en céramique selon vos choix

Nos produits sont des fabrications locales.

PARTIE 7 : Rédaction Web

Articles du type « fiche produits »

Alors que l'entreprise se spécialise sur la vente, nous avons choisi de lui proposer des articles du type « fiche produits » qui vont détailler les informations sur chaque type de produit qu'elle vende, qui vont également inciter les clients/consommateurs à acheter.

L'entreprise vend :

-Des pots avec fleurs personnalisés

-Fleurs : plantes cactées telles que les echinopsis et les aloe juvenna, plantes grasses, euphorbe trigona, fougère capillaire, sedum, épine de Christ jaune, haworthia, pachypodium, ...

-Des portraits dessinés à la main

-Des pots en céramique personnalisés

-Des vases en terre cuites personnalisées

Nous allons alors proposer des fiches produites détaillant les informations sur chaque produit.

1) Pos de fleurs personnalisés

Les fleurs et les plantes font parties des meilleurs éléments de décoration. Qu'il puisse s'agir d'une décoration intérieure ou d'une décoration extérieure, l'ajout des fleurs en tant que décoration est une excellente idée. Vous allez donner un côté charmant à votre demeure. Et vos invités ne vont pas hésiter à vous complimenter.

Chez Or'Elia déco, nous vous proposons des pots de fleurs personnalisés afin de contribuer à votre décoration. Les pots s'associent très bien à tout type de local : maison, bureau, espace de réception, hôtel, école, ...

Vous pouvez choisir un pot de fleur personnalisé de taille de votre choix, du design de votre choix. Nous pouvons également vous apporter nos conseils. Notre spécialisation se porte sur trois types de personnalisation : une impression directe sur le pot, un ajout d'une étiquette personnalisée, une touche de coloration personnalisée.

Pour nos pots de fleurs, vous aurez le choix entre des pots de fleurs personnalisés avec leurs fleurs ou sans leurs fleurs. Vous aurez également le choix sur les formes de pots : rond, carré, rectangle, ...



2) Fleurs avec différentes variétés

Il existe des millions de variétés de plantes et de fleurs. C'est pour cela que l'art floral offre des possibilités infinies aux personnes passionnées et créatives sur la décoration.

Afin de vous faire plaisir, Or'Elia déco vous propose des plantes et des fleurs variées, toutes adaptées durant les saisons de l'année. Nous vous détaillons ci-dessous les informations sur quelques fleurs et plantes que nous vendons.



Echinopsis (une plante cactée)

→Idéale pour la décoration de votre salon, du bord de votre fenêtre, de votre veranda ou de votre bureau.

Nom scientifique : Echinopsis obrepanda

Famille : Cactacées, Cactées, Cactus

Type : Cactus

Exposition : ensoleillée à mi-ombre

Hauteur : 10 à 30 cm



Aloe juvenna (une plante cactée)

→Plantes épineuses non agressifs.

Nom scientifique : Aloe juvenna

Famille : Asphodelacées

Type : Aloe

Exposition : mi-ombre

Hauteur : 12 à 25 cm



Euphorbe trigona (une plante grasse)

→Une plante qui sera assortie à votre intérieur.

Nom scientifique : Euphorbe trigona

Famille : Euphorbiacées

Type : Euphorbia

Exposition : très lumineuse sans soleil direct

Hauteur : 10 à 17 cm



Epine de Christ jaune

→Une plante qui vient de Madagascar qui se mariera bien avec les autres plantes de votre jardin.

Nom scientifique : *Euphorbia milii*

Famille : Euphorbiacées

Type : Euphorbia

Exposition : lumineux pendant l'hiver et plein soleil pendant l'été

Hauteur : environ 10 cm de haut



Fougère capillaire

→Une plante très élégante qui fera un élément très chic de votre décoration.

Nom scientifique : *Andiatum capillus-veneris*

Famille : Ptéridacées

Type : Fougère du genre *Adiantum*

Exposition : pleine lumière sans contact direct avec le soleil

Hauteur : jusqu'à 40 cm



Sedum ou Orpin (plante succulente)

→Une plante qui vient de Madagascar qui se mariera bien avec les autres plantes de votre jardin.

Nom scientifique : *Sedum spectabile*

Famille : Crassulacées

Type : Sedum

Exposition : plein soleil, mi-ombre

Hauteur : 20 à 50 cm



Haworthia (plante succulente)

→Plante grasse et succulente de petite taille.

Nom scientifique : Haworthia

Famille : Liliacées

Type : Cactus

Exposition : pas de soleil direct

Hauteur : ne dépasse pas les 10 cm



Pachypodium (plante succulente)

→Plante originaire de Madagascar. A première, nous l'apercevons comme un petit baobab.

Nom scientifique : Pachypodium

Famille : Apocynacées

Type : Pachypodium

Exposition : très lumineuse

Hauteur : environ 30 cm

3) **Des portraits dessinés à la main**

A part les fleurs et les pots personnalisés, nous vous offrons des portraits personnalisés, tous dessinés à la main. Un cadeau original, offrez à votre partenaire un portrait personnalisé de vous deux.

Un portrait fait main au crayon avec les photos de votre choix : votre couple, la mère de votre compagne, votre famille, ... Vous allez lui éblouir le cœur et il ou elle tombera d'avantage amoureux (se) de vous grâce à ce cadeau.

Le portrait est sur commande, réalisé par le dessinateur d'Or'Elia déco. Le portrait est dessiné à partir d'une photographie de votre choix, le plus réaliste possible.

Que ce soit pour un anniversaire, pour le saint valentin, pour une occasion particulière ou tout simplement pour faire plaisir, offrir un portrait personnalisé de votre couple marquera à vie dans la mémoire de votre compagne ou de votre compagnon. Alors, qu'attendez-vous ? Passez tout de suite la commande chez Or'Elia déco.

Il est possible de passer des commandes pour votre portrait personnalisé dans notre local, à O'Matsiatra Antarandolo. Vous avez les choix entre les portraits d': une seule personne, plusieurs visages, un autre format de dessin.



4) Des pots en plastique personnalisés

Il existe différents types de pots aux formes, aux matériaux ou aux couleurs. Chez Or'Elia, nous vous proposons des pots en céramique à bas prix et avec la personnalisation de votre choix. Passez dans notre local ou visitez notre page Facebook pour consulter les gammes de nos pots en céramique.

-Les mini-pots de fleurs créatifs peuvent parfaitement décorer votre balcon, le rebord de votre fenêtre, votre table à manger, votre bureau, ou votre chambre.

-Nos pots sont idéaux pour les herbes, les plantes succulentes, les cactus, les plantes grasses, ou encore les plantes artificielles.

-Ils sont tous convenables pour être placé sur la table, vu leur petite et moyenne taille, sur la fenêtre. Faits autant pour votre intérieur que votre extérieur, votre famille et vos amis vont adorer.

Informations :

Type : pot de fleurs

Matériau : plastique

Artisanat : manuel

Couleur : noir, blanc, ...

Caractéristiques : résistant, solide et durable

Utilisation : bureaux, hôtels, centres commerciaux, ameublement

Forme d'utilisation : mural, sol, bassin, suspendu, combiné

Style : moderne, simple



5) Des vases en terre cuites personnalisées

Nous proposons des vases en terre cuite pour votre passion de décoration. Apportez une amélioration décorative pour votre maison. Optez pour nos vases en terre cuites personnalisées.

Le design est juste à couper le souffle. Les formes sont variées selon votre goût : arrondies, carrées, ... Ces vases sont idéales pour mettre en valeur vos fleurs.

Disponibles en plusieurs modèles chez Or'Elia déco.

