

Démarrer avec Powerspace

Powerspace est une plateforme de publicité native permettant aux marques de diffuser des annonces "texte et image" sur plus de 500 sites et newsletters, et ciblées sur des audiences précises. L'ensemble des emplacements Powerspace est exclusif et accessible exclusivement via la plateforme.

Bien que le modèle de tarification annonceur soit essentiellement au Coût par Clic (CPC), les enchères s'effectuent en fonction du CPM prédictif. **Il est donc essentiel que le couple "Taux de clic x CPC" soit le meilleur possible** afin d'être diffusé avec un volume suffisant, et en priorité sur les meilleures audiences et emplacements.

! Des enchères pour chaque impressions

Pour chaque impression, vos annonces sont en concurrence avec des dizaines d'autres annonceurs et les annonces ayant le meilleur couple CTR% x CPC seront privilégiées.

Définir ses objectifs

Avant de démarrer une campagne, il est important de définir vos objectifs, afin de mettre en place la stratégie adaptée.

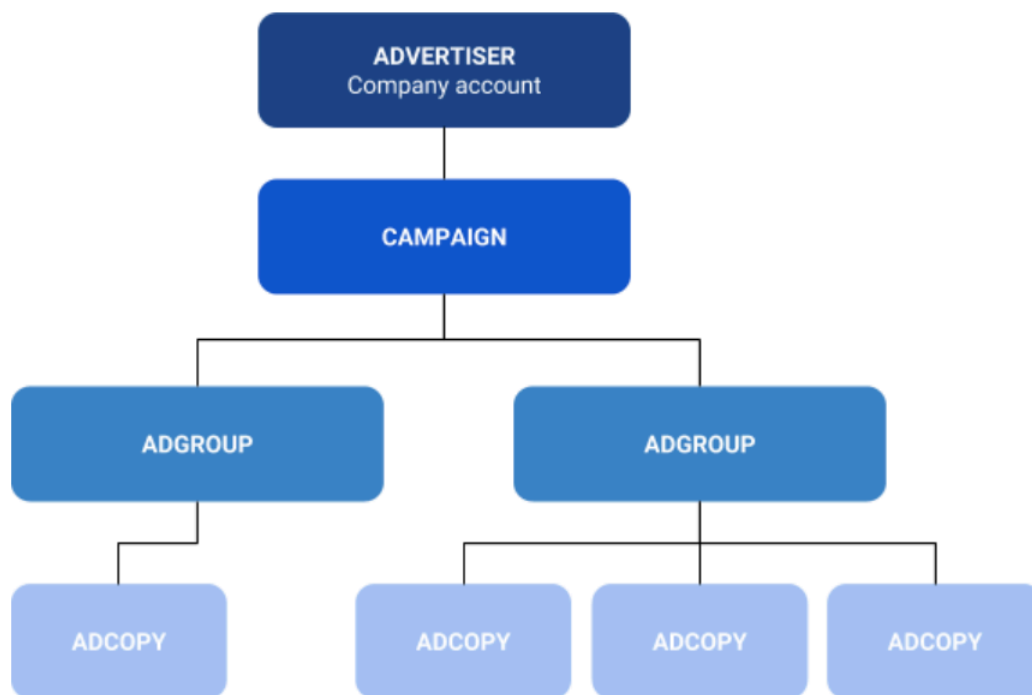
Rappelez-vous que dans 9 cas sur 10, une stratégie de content marketing bien exécutée sera bien plus efficace.

Objectif	Ciblage(s)	Contenu	KPI de suivi
Visibilité	Diffusion sur votre audience cible / re-ciblage client	Content marketing (guide, lookbook, conseils...)	Impressions, CTR%
Trafic	Diffusion sur votre cible (+optimisation automatique). Possibilité de re-ciblage	Content marketing : redirection vers des pages de contenu (articles, tutoriels, conseils...)	CTR%, visites & durée, taux de rebond, CPV

Objectif	Ciblage(s)	Contenu	KPI de suivi
Leads	Diffusion sur votre cible (+ optimisation automatique). Possibilité de re-ciblage visiteur et exclusion de votre base CRM	Content marketing : utilisation d'articles, conseils, guides	CTR%, Lead Rate %, CPL
Ventes	Re-targeting visiteurs ou base CRM	Page produits, listing, ou page de contenu renvoyant vers des produits.	CTR%, Conversion Rate %, CPO

Organisation des campagnes

L'organisation des campagnes est spécifique à chaque plateforme. Sur Powerspace Ads, **l'Adgroup est l'entité la plus importante** (ciblages, budgets, créas...) alors que la Campaign sert principalement pour la configuration du tracking et des audiences personnalisées.



Organisation d'un compte annonceur

Advertiser Company : Accès principal de l'annonceur permettant la gestion des utilisateurs, des informations administratives et de la facturation.

Campaign : Le 1er niveau hiérarchique d'organisation de vos publicités. C'est à ce niveau que se fait la configuration du tracking et la création des audiences personnalisées et des segments CRM.

Adgroup : L'entité la plus importante. C'est là que sont configurés les budgets, les ciblages, l'URL de redirection et les Adcopies.

Creative ou Ad copy : Les Creatives ou Adcopies sont les éléments créatifs Textes et Images qui seront diffusés sur les différents emplacements (voir Creative Specs).

 Updated 4 months ago

← Native advertising

Lancement d'un Adgroup →