

LE WEB MARKETING





> les opportunités



Internet est au cœur de la nouvelle stratégie marketing d'éthic étapes, toutes cibles confondues

Présentation de l'étude préparée par Atout France sur les pratiques des internautes occidentaux





▶ Le référencement

- référencement naturel = « gratuit »
- > référencement payant

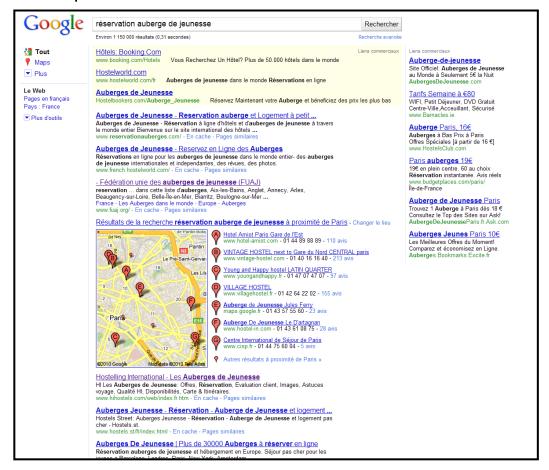


- « gratuit »
- visibilité / nbre d'internautes touchés



- -temps à consacrer
- champ concurrentiel
- connaître les règles de référencement
- aléatoire (changement de position quotidien)

l'exemple de Hostelworld





➤ Le référencement

- référencement naturel = « gratuit »
- > référencement payant

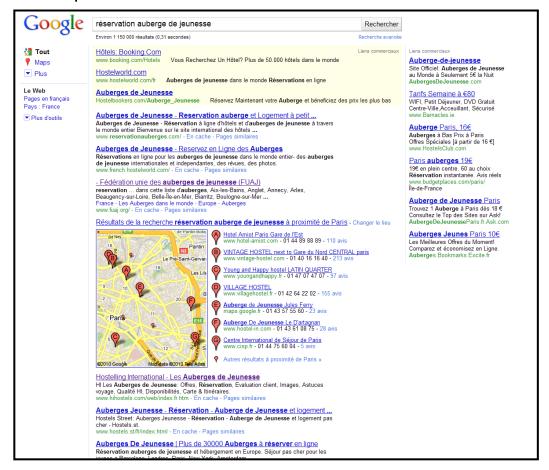


- bien ciblé
- en tête des réponses



- budget important sur notre secteur
- temps à consacrer

l'exemple de Hostelworld





➤ Les liens

- le netlinking (liens croisés)
- > la publicité on line
- **≻**l'affiliation

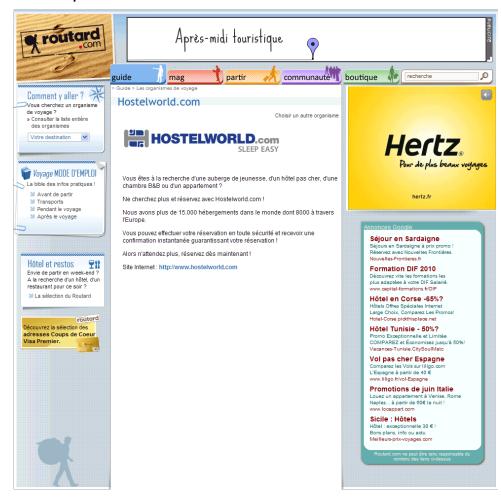


- maîtrise de l'image
- bénéfique pour le référencement naturel
- maitrise des cibles touchées / qualification des contacts



- -temps de prospection et de suivi
- dans le cadre d'échange de liens, suivi des liens sur nos pages

l'exemple hostelworld sur www.routard.com





➤ Les liens

- > le netlinking (liens croisés)
- > la publicité on line
- **≻**l'affiliation

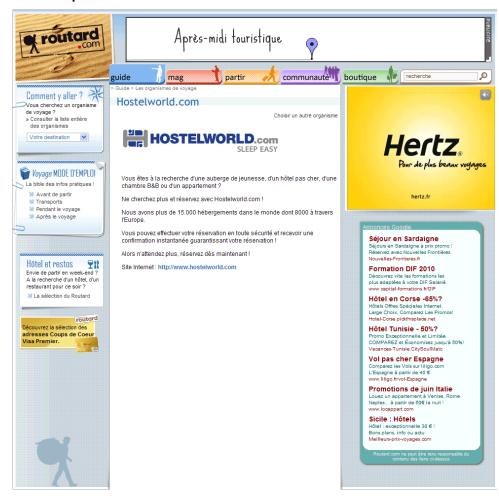


- bien ciblé
- véhicule bien / maitrise de l'image de l'entreprise



- image médiocre des publicités /
- « agression »

l'exemple hostelworld sur www.routard.com





➤ Les liens

- le netlinking (liens croisés)
- > la publicité on line
- **≻**l'affiliation

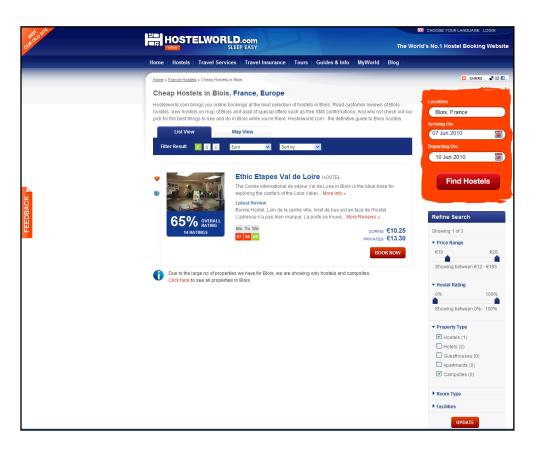


- profite des actions marketing et des évolutions technologiques du site
- visibilité
- bon ciblage des internautes
- pas de droit d'entrée



- commissionnement
- dans le cas de réservation en ligne, actualisation régulière des disponibilités
- peu/pas de maitrise de l'image de l'entreprise

l'exemple hostelworld sur www.routard.com





▶ Le marketing viral

- > I'advergaming
- > les jeux concours



- fidélisation
- ludique et interactif
- permet la collecte de contacts qualifiés



- le lien avec la marque n'est pas toujours évident
- lots à prévoir
- promotion fastidieuse et coûteuse

l'exemple de Normandie tourisme





▶ Le marketing viral

- l'advergaming
- > les jeux concours



- interactif et ludique
- sert la fidélisation à une marque
- permet la collecte de contacts qualifiés
- diffusion par recommandation entre internautes



- coût de création et de promotion/diffusion sur le web : nécessaire recours à une agence spécialisée
- éphémérité de l'action
- ne convient qu'à un objectif d'image

l'exemple de Haribo





► E-marketing direct

- > e-mailing
- > signature de mails



- coût faible par envoi
- précision du ciblage
- permet d'atteindre des objectifs divers : marque, communication produits, actualités



- taux d'ouverture de plus en plus faible à cause des spams
- technique obsolète
- « agression » de l'internaute
- requiert un fichier qualifié
- requiert un suivi précis et des actions complémentaires
- requiert un équipement (logiciel + serveur) spécifique
- limites imposées de la loi informatique et liberté

l'exemple de clesusb.fr





➤ E-marketing direct

- > e-mailing
- > signature de mails

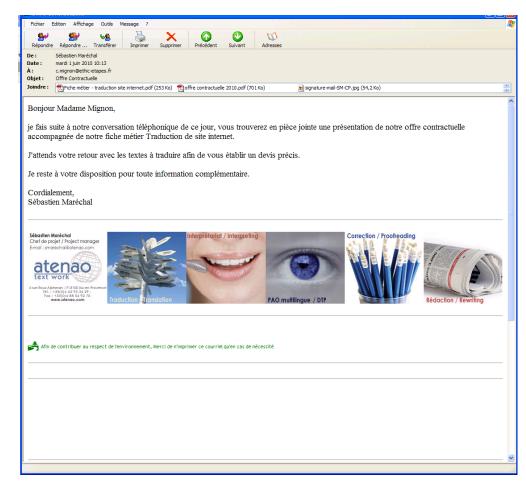


- gratuit
- véhicule une image de professionnalisme
- diversité des messages à transmettre
- création et utilisation simple



- visibilité variable selon les logiciels de messagerie
- peu de personnes touchées
- ne génère pas de nouveau contact

l'exemple de Atenao (agence de traduction)





►L'information choisie

- ➤ syndication (flux rss)
- ➤ newsletter

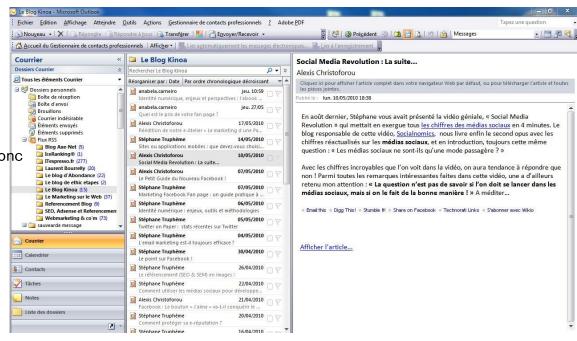




- gratuit
- une diffusion large de l'information
- l'information choisie arrive directement à l'internaute
- automatisation de la diffusion
- classement de l'information par thème donc info précise possible



- requiert une inscription
- pas d'évaluation possible et pas de qualification des personnes abonnées





≻L'information choisie

- ➤ syndication (flux rss)
- **≻**newsletter

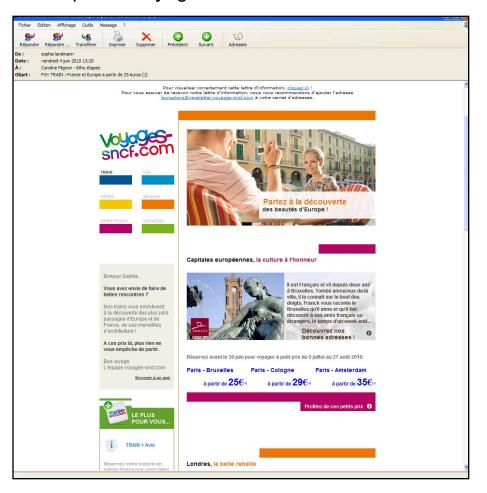


- qualification des contacts
- droit d'usage de l'adresse
- information ciblée et thématique possible



- taux d'ouverture faible
- requiert un équipement pour l'envoi
- s'astreindre à une discipline de calendrier
- peut être considéré comme un spam
- gestion des fichiers et npai

l'exemple de voyages-sncf.com





➤ Marketing mobile

- > site développé pour mobiles
- > applications mobiles



- adapté à l'internet mobile qui est en forte croissance



- coût





➤ Marketing mobile

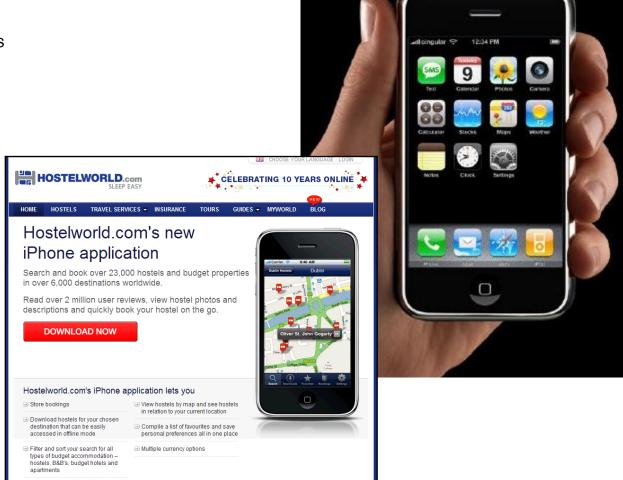
- > site développé pour mobiles
- > applications smart mobiles



- en vogue
- adapté à notre secteur d'activité



- coût





>Les médias sociaux

- Réseautage
- > Partage
- > Expression



- site le plus visité au monde après google
- renvoie une image « jeune » de l'entreprise qui utilise les codes de communication des jeunes
- gratuit
- permet la diffusion d'informations sous diverses formes : vidéo, photos, textes, liens, jeux, etc...
- communication en temps réel



- maintenance lourde (ajout et suppression d'information, sélection d'une information adaptée au média)
- image de facebook actuellement « chahutée »
- pas de maitrise totale des informations sur le profil





>Les médias sociaux

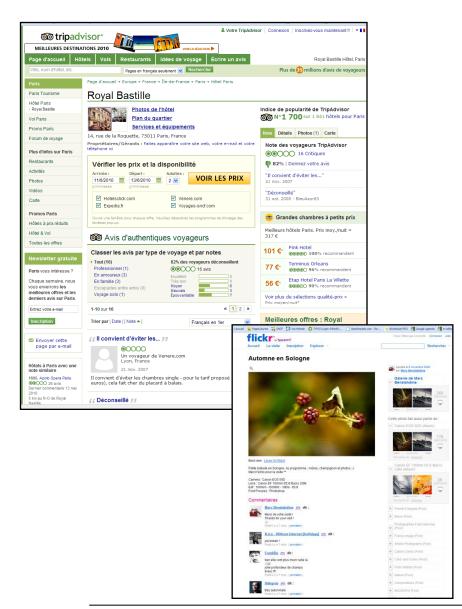
- > Réseautage
- Partage
- ➤ Expression



- occupe une part importante dans le choix du voyage
- grande confiance accordée aux commentaires / contributions de « pairs »



- pas de maitrise des informations inhérentes à la marque
- requiert un temps important pour le suivi et pour l'exercice du droit de réponse le cas échéant.





>Les médias sociaux

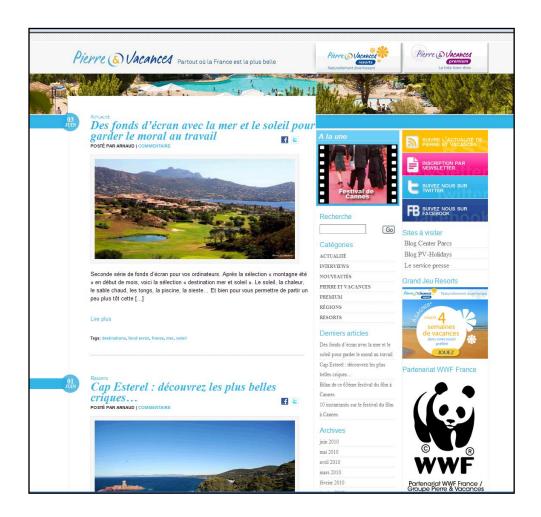
- > Réseautage
- > Partage
- > Expression : les blogs



- complète le site pour créer une proximité nouvelle avec le client, le blog humanise la relation fournisseur/client
- permet de différencier les informations commerciales et techniques (site) des informations plus immatérielles



- action d'image uniquement, d'un point de vue marketing
- requiert un temps important pour son alimentation





► <u>La presse en ligne</u>



- si les articles sont positifs, apporte du crédit à l'entreprise
- les actualités en ligne sont bien positionnées dans les moteurs



- temps à consacrer aux relations presse et fichier presse à entretenir
- aucune maitrise des contenus
- peu d'articles





Pôle « enfants et adolescents »

marché cibles actions envisagées scolaires enseignants → 3 e-mailings classes/promo France (sept. pour hiver, janvier pour printemps, mai pour automne) newsletter trisannuelles infos/nouveautés/actus (septembre, février, juin) affiliation sur takatrouver.net (mutualisée) Forum de la visite scolaire Insertions dans « La Classe », l'Annuaire de l'enseignement privé, EPS ⇒ le Manuel de l'enseignant (mutualisé) ⇒enseignants élèves ⇒ Partenariat Elba TO scolaires 3 e-mailings classes/promo (sept. pour hiver, janvier pour printemps, mai pour automne) ⇒ E mailing e-brochures (mai pour n+1) E mailing e-brochures (mai pour n+1) 3 emailings offres produits/promos (octobre, février, avril)



Pôle « réunions et séminaires»

marché cibles actions envisagées

réunions coll. territoriales newsletter trisannuelle & acteurs infos/actus/nouveautés.... (février, juin, octobre) éco. sociale

réunions tous organisateurs référencement sur abcsalles.com réunions incentive

Pôle « tourisme groupes »

marché cibles actions envisagées CE resp. CE E mailing e-brochures (avril pour n+1; octobre pour n+1) sportifs fédérations et newsletter triannuelle infos/actus/nouveautés.... clubs (janvier, avril, juin) TO, agences, ewsletter trisannuelle infos/actus/nouveautés.... groupes autoc France (janvier, avril, juin) touristes et étr. ⇒ participation à rendez-vous en France ? groupes → Clubs, grand public → participation à Destination Nature (mutualisé)? randos et nature



Pôle « tourisme individuels »

marché cibles actions envisagées

indiv.

tous inscrits

newsletter bimestrielle
infos/actus/nouveautés....

touristes => jeunes == affiliation sur Hostelworld.com

Monde

→ profil facebook

Actions d'image

marché cibles actions envisagées

prospects toutes référencement du site dans les moteurs de recherche

> syndication

clients et toutes signature des mails partenaires