



Réseau National
des Entreprises
d'Entraînement ou
Pédagogiques®
R.E.E.P. Euro Ent'Ent

Construire sa stratégie de communication commerciale

Avec des outils 100% en ligne

#EEPDigitale

Faire de la pub mieux et autrement...



Construire et mettre en œuvre une stratégie inbound marketing



Objet de la stratégie :

- promotion événementielle
- nouveau produit / service
- Mise en œuvre d'une stratégie multicanal



Ciblage clientèle

Préparation des éléments



Diffusion - captation des prospects



« Call to action » -> vers la vente



Fidélisation



Extensions : international, optimisation logistique...

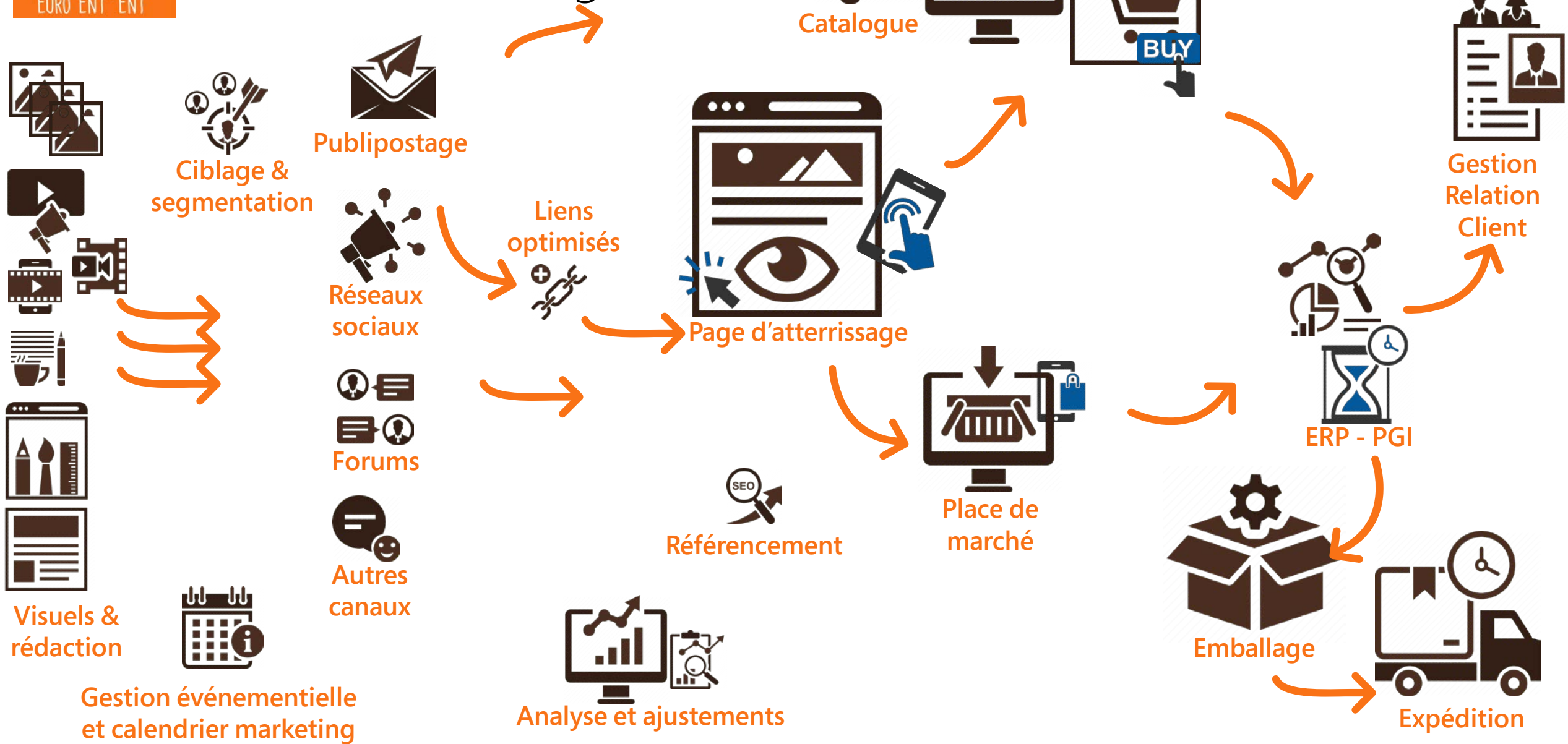


Analyse Ajustements





Organiser son inbound marketing



1. Objet de la stratégie



Objet de la stratégie :

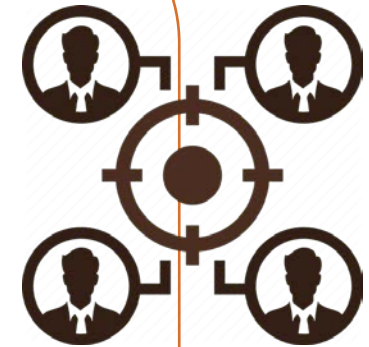
- promotion événementielle
- nouveau produit / service
- Nouvelle clientèle
- Mise en œuvre d'une stratégie multicanal



2. Ciblage Clientèle



- Type d'acheteurs
- Moyen de les contacter
(canal de diffusion)
- Temps imparti
- Budget 
- => Choix des médias et formats



3. Préparation des éléments

Conception/préparation des contenus à diffuser



- Images / photos / infographies

- Vidéos 

- Pitch 

- Articles de blog

- Livres blancs

- Présentations

- Brochure / flyer / objet publicitaire

- Catalogue



3. Préparation des éléments

Conception/préparation des contenus à diffuser



- Images / photos / infographies

- Vidéos

- Pitch

- Articles de blog

- Livres blancs

- Présentations

- Brochure / flyer / objet publicitaire

- Catalogue

Piktochart
Canva
Pixlr X

Animaker
Renderforest
Flipgrid
Loom

Adobe
Genial.ly

Calameo

3. Préparation des éléments



Cible de diffusion

- Landing page
- Page événementielle
- Page produit

- Liens courts



- Mots clés et stratégie SEO



Donner envie d'acheter !



3. Préparation des éléments



Cible de diffusion

- Landing page
- Page événementielle
- Page produit

Strikingly
Wix

Donner envie d'acheter !

- Liens courts
- Mots clés et

stratégie SEO

Rebrandly
Bit.ly
keywordtool.io
Semrush
Yooda



3. Préparation des éléments



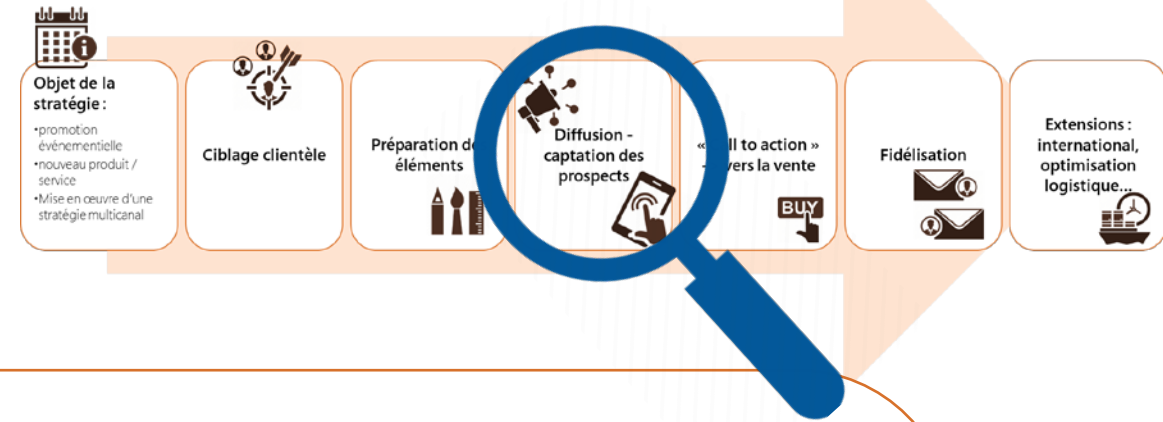
Anticipation

- Descriptions produits
- Arguments commerciaux
- Traductions
- Approvisionnements & logistique
- Conditions générales de vente et délais de livraison

Eviter les surprises !



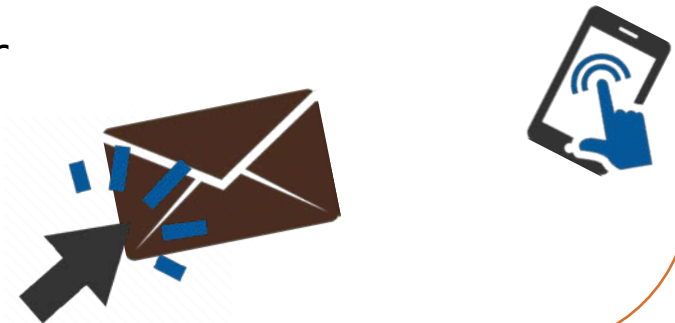
4. Diffusion - captation



Publipostages - Emailing

- Outils professionnels (*paramétrage !!*)
- Testé avant envoi
- Ciblé
- Maintenir listes d'adresses à jour

Donner envie d'acheter !!



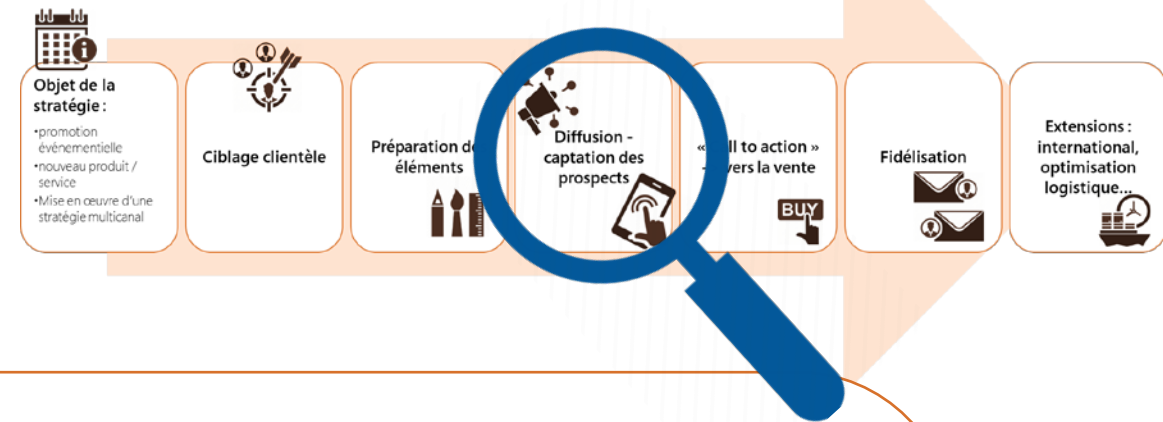
4. Diffusion - captation



Publipostages - Emailing

- Outils professionnels (*paramétrage !!*)
- Testé avant envoi
- Ciblé
- Maintenir listes d'adresses à jour

Donner envie d'acheter !!



SendInBlue
MailJet
MailChimp
Sarbacane
Sendgrid

4. Diffusion - captation

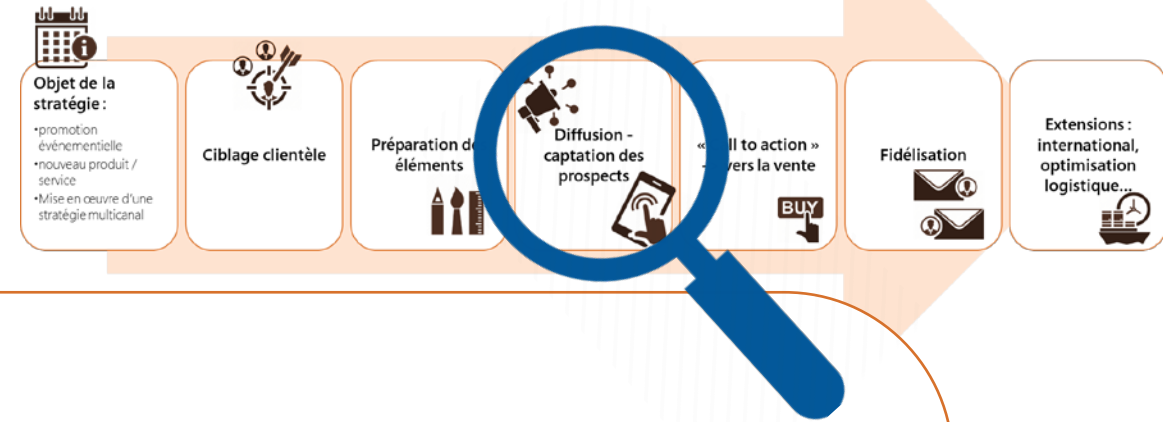


Réseaux sociaux

- Outils professionnels
- Valider avant diffusion
- Ciblé par réseau
- Analyser les « Like », « Partages » et commentaires et engagements



Être proactifs sur les pages des autres !!



4. Diffusion - captation



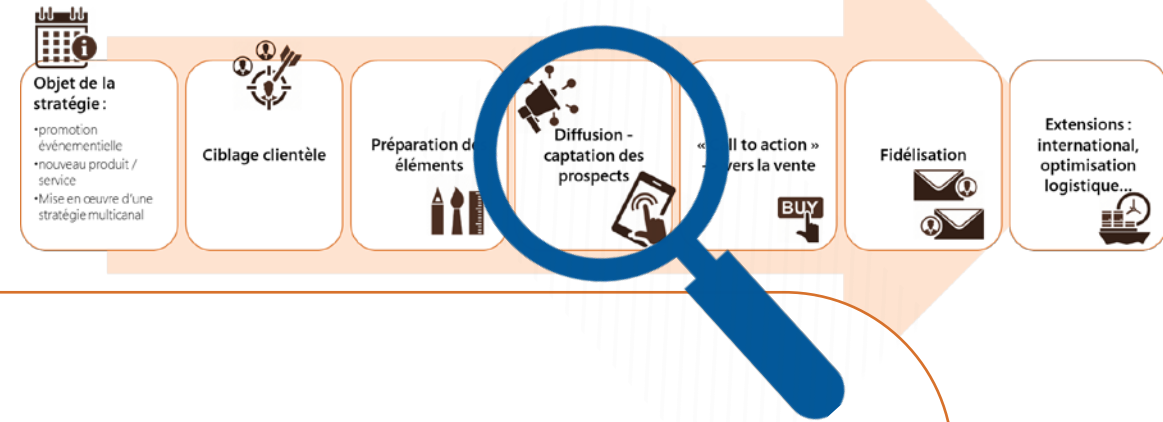
Réseaux sociaux

- Outils professionnels
- Valider avant diffusion
- Ciblé par réseau
- Analyser les « Like », « Partages » et commentaires et engagements

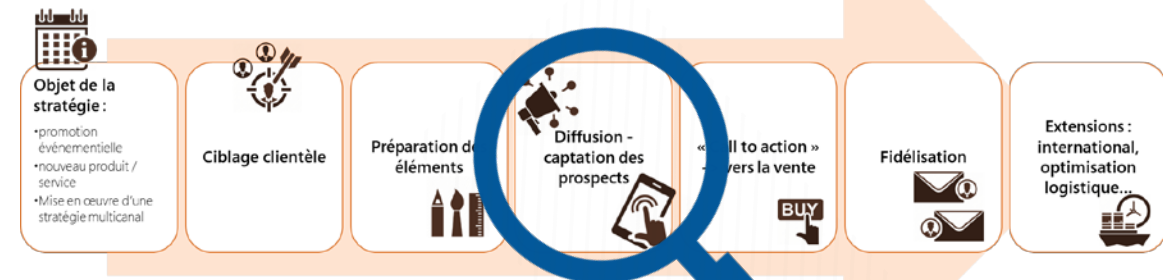
Hootsuite
Buffer



Être proactifs sur les pages des autres !!



4. Diffusion - captation



Autres canaux



- Forums, billets de blogs, syndication et partenariats
- Bannières publicitaires
- Messageries instantanées (bots)
- Objets publicitaires sur foires et événements
- Affiches / flyers / brochures / tracts
- Réputation et bouche à oreille



Walls.io

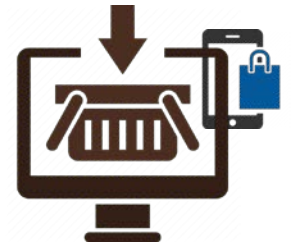


Ne pas négliger les circuits traditionnels !!

5. Call to action -> vers la vente



- Formulaire de contact ou de prise de commande
- Market place
- Chat
- Boutique avec panier d'achat



5. Call to action -> vers la vente

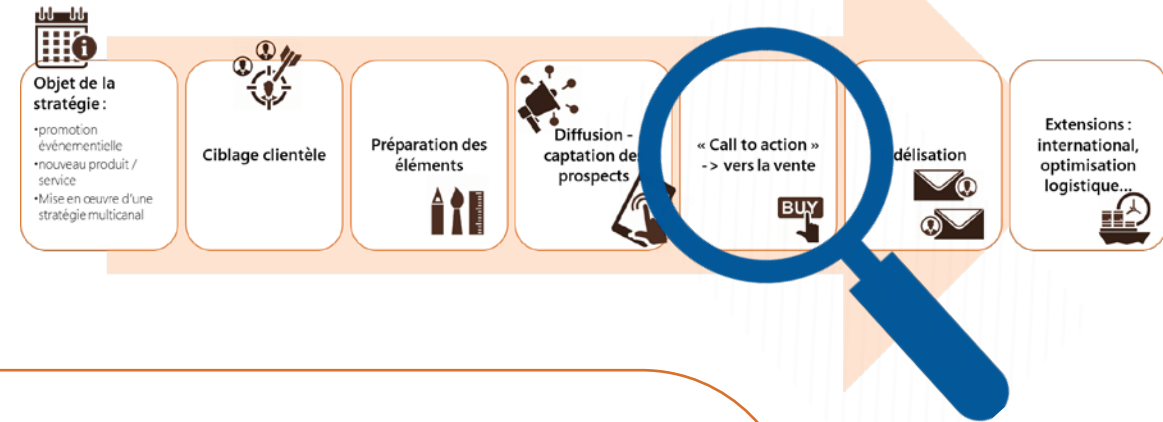


- Formulaire de contact ou de prise de commande
- Market place
- Chat
- Boutique avec panier d'achat

Calameo
Wix
Strikingly

Prestashop
WooCommerce
NopCommerce

5. Call to action -> vers la vente

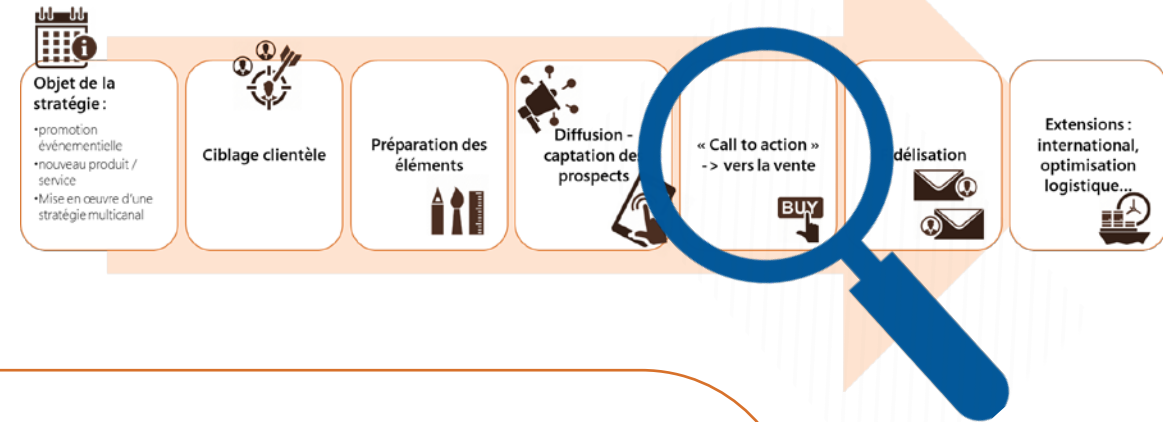


- 
- Emballage
 - Transport & logistique
 - Assurance
 - Délais
 - Facturation



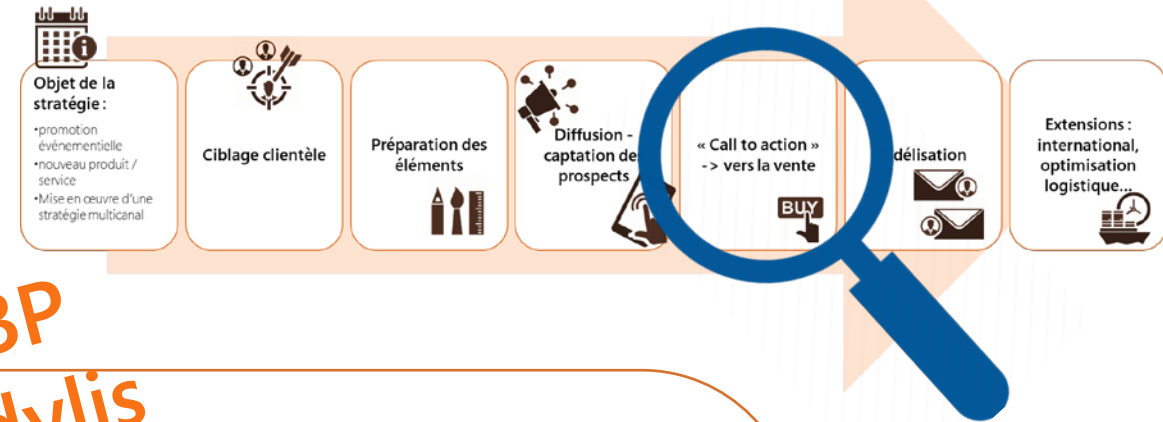
Informez le client tout au long du processus

5. Call to action -> vers la vente



- ERP - PGI 
- CRM (*automatisé*) 
- Gestion commerciale et comptable 

5. Call to action -> vers la vente



- ERP - PGI 
- CRM (*automatisé*) 
- Gestion commerciale et comptable



EBP

Idylis
Sage

Dynamics - NAVision
SPI Software

Hubspot

6. Fidélisation



- 
- Demander une évaluation au client
 - Poster des commentaires positifs sur les réseaux sociaux
 - Produits et accessoires dans une communication personnalisée
 - coupons de réduction
 - Rappeler le client pour savoir s'il est satisfait de son achat
- 



7. Extension

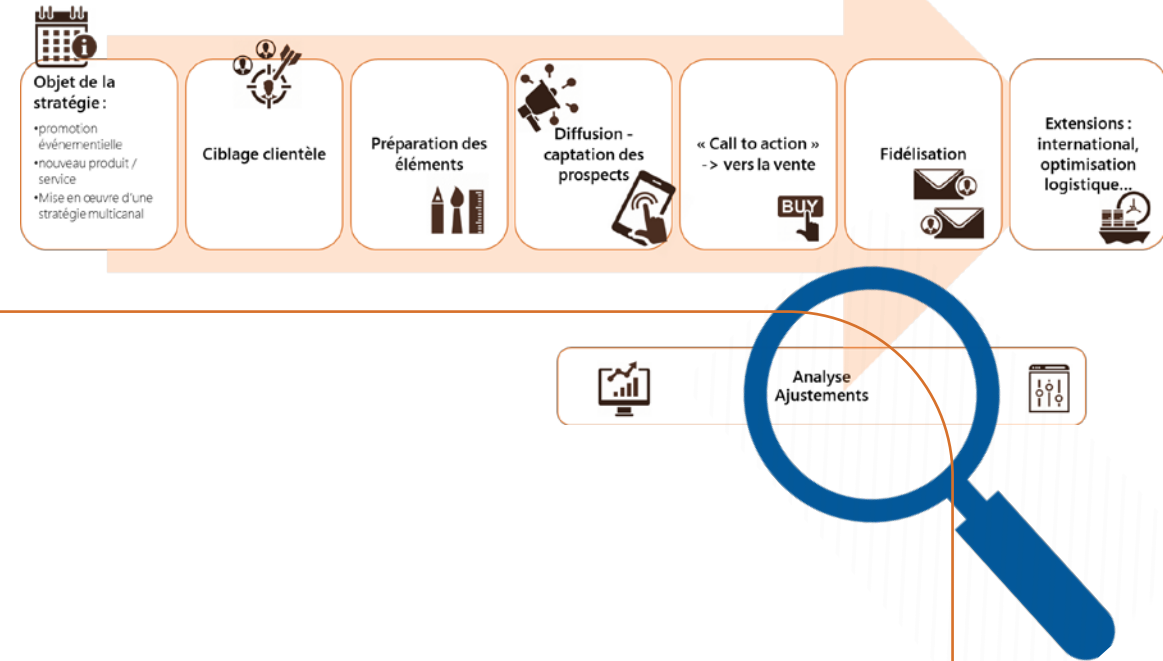


- Traduire dans différentes langues
- Journée européenne des langues (Practice Enterprise Trading Week)
- Contacts en ligne (travailler les pitch... l'image)
- Documenter les étapes
- Partenariats logistiques internationaux (approvisionnement, transport, emballage...)
- Partenariats plateformes de commerce



Sur les contenus diffusés

- Pertinence des visuels
- Actualisation des informations (prix, stocks & délais, descriptifs...)
- Pertinence du public ciblé





Analyse et ajustements

Sur les canaux de diffusion

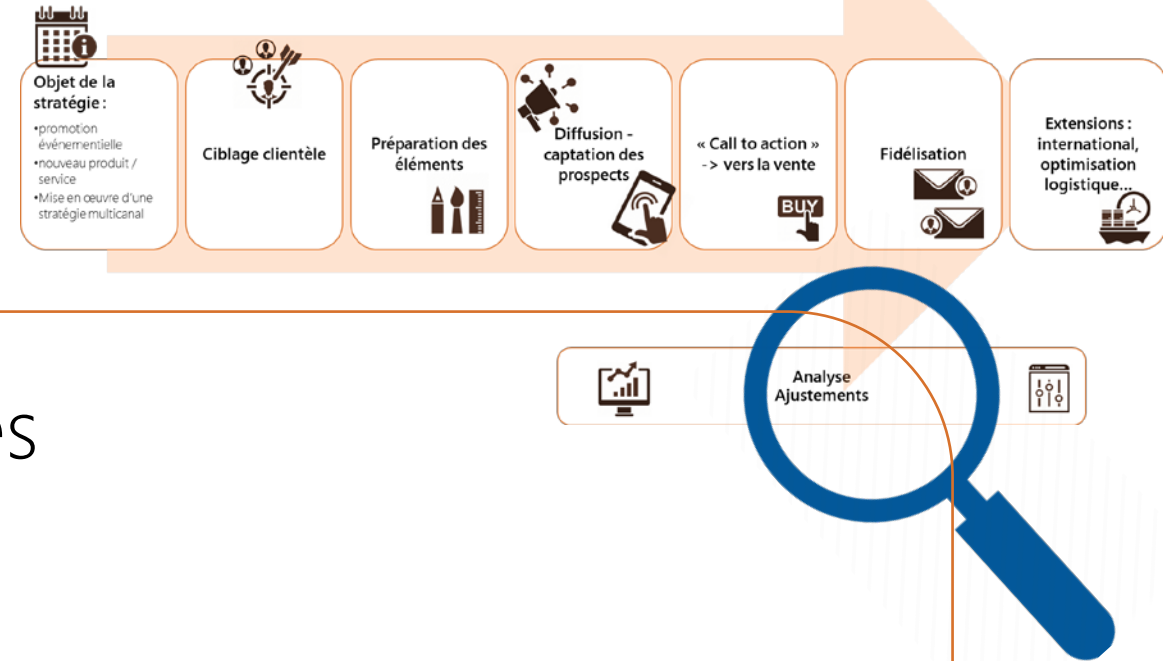
Secteur	Taux d'ouverture moyen	Taux de clic moyen
Campagne B2B	23%	3,50%
Campagne B2C	29%	4,2%

- Analyse Emailing
(taux d'ouverture, taux de clics...)
- Analyse campagne réseaux sociaux (« j'aime », partages, commentaires, taux d'engagement...)
- Gestion de la réputation
(réponse aux commentaires)



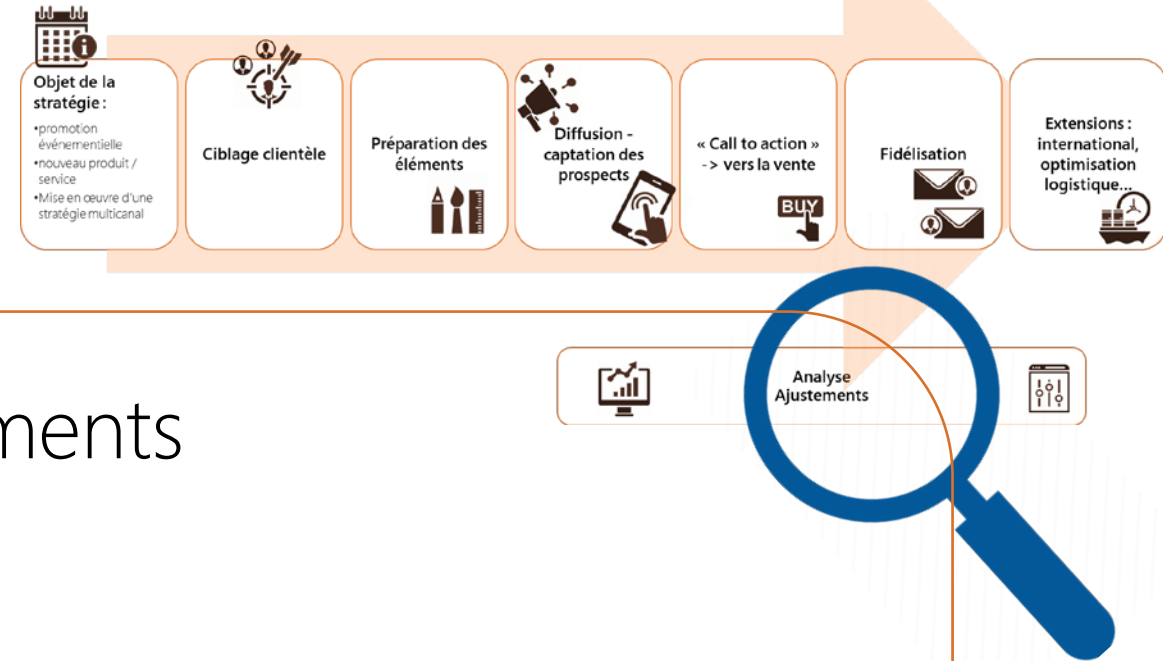
Sur le budget

- Calcul des coûts engagés
 - Temps
 - Outils, Licences, référencement
 - Dépenses publicitaires, régies
- Reporting ventes
- Calcul du retour sur investissement



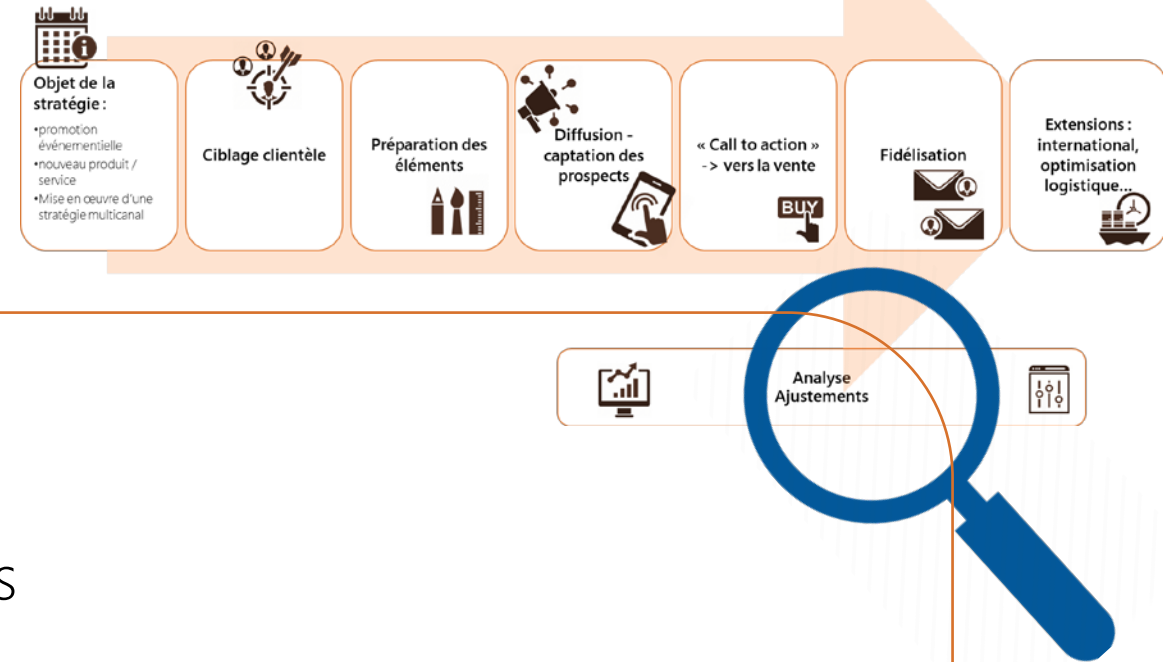
Sur la logistique et la Compta

- Délais et approvisionnements
- Gestion des stocks
- Négociation tarifs approvisionnements et transports
- Intégration des éléments externes : droits de douane, procédures TVA Intracommunautaires...



Sur la méthode

- Documentation
 - Outils utilisés et codes d'accès
 - Choix des ciblage et mesure de pertinence
 - Canaux de diffusion et mesure de pertinence
- Modélisation pour les campagnes futures
(*Templates*)
- Création et actualisation d'un tableau de bord



Merci

Pour les questions : jmh@euroentent.net

Pour une visio : <https://jmh.youcanbook.me>