

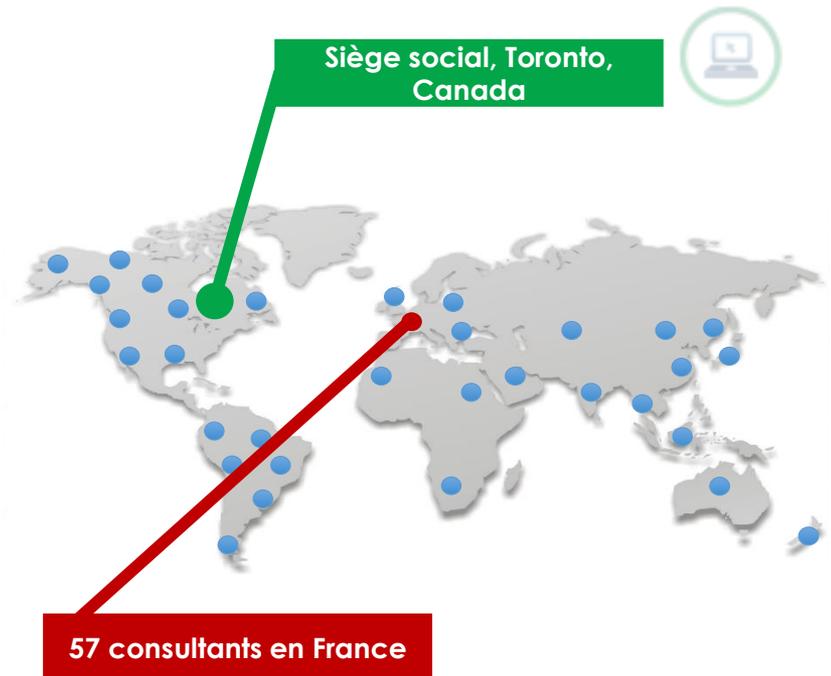
# DIGITAL MINDS

12 Clés pour Développer votre Business  
sur le Web

## Chapitre 5, La publicité display, un avantage concurrentiel

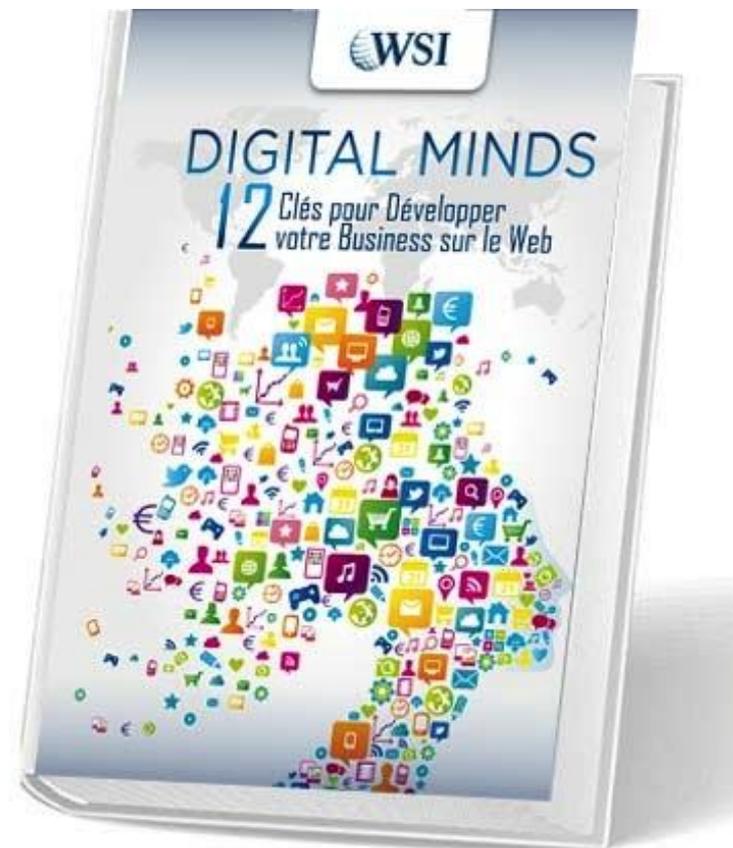
# WSI – We Simplify the Internet

- **Leader mondial** en Stratégie Marketing sur Internet
- Présent dans plus de **80 pays** avec plus de **1000 Consultants**
- Clients : **petites et moyennes entreprises**
  - Définition et mise en œuvre des stratégies Internet depuis presque 20 ans



# Livre Digital Minds

- Véritable **mine d'or** en matière de conseils en digital
- Rédigé par **16 spécialistes du marketing digital** du réseau WSI qui conseillent et accompagnent leur client PME et grandes entreprises
- Aperçu de la **force et de l'expertise** du réseau WSI



# Chapitre 5, La publicité display, un avantage concurrentiel

Vous dépensez beaucoup pour les courts instants où un internaute visite votre site. Mais, celui-ci passe beaucoup de temps en ligne à visiter d'autres sites internet. La **publicité display** vous permet de **communiquer** sur ces autres sites.

## Pourquoi investir dans le display?

La publicité display décline votre présence internet sous la forme d'encarts publicitaires sur les sites internet visités par vos cibles.

- **Accessible** à tous, elle accroît les ventes et votre notoriété.
- Internet est le **média le plus utilisé** par les internautes après la TV, les magazines ou la presse.
- **95% du temps passé** en ligne est consacré aux sites de contenu (selon une étude réalisée par Google en 2013.)



# Chapitre 5, La publicité display, un avantage concurrentiel

---

## Créez des bannières percutantes et efficaces

La qualité de vos bannières détermine le potentiel de votre campagne, il faut définir les points suivants :

- **Cible** : quel public visez-vous?
- **Message** : identifiez la priorité de communication entre le bénéfice fonctionnel, émotionnel et l'offre promotionnelle.
- **Territoire de marque** : définissez le ton de communication, les éléments visuels qui permettront d'associer intuitivement la bannière à votre marque.
- **Story board** : retenir l'attention de votre cible, convaincre, vendre
- **Formats** : 3 types de formats classiques peuvent être utilisés : medium rectangle (300\*250 pixels) ; skyscraper (160\*600 pixels) et leaderboard (728\*90 pixels).

# Chapitre 5, La publicité display, un avantage concurrentiel

---

## Comment définir un budget de publicité display?

Cette étape est le moment de fixer les objectifs de la publicité.

Est-ce pour la **notoriété** ?

Combien de personnes voient votre publicité.

L'**affinité** ? (Sur quels sites souhaitez-vous faire apparaître votre publicité ?) ou encore l'**efficacité**.

Et pour chaque objectif, il faut fixer un budget.

### *Les coûts de publicité*

- Le **coût par clic (CPC)** est l'achat au clic.
- Le **coût par mille (CPM)** est l'achat au millier d'impressions.

# Chapitre 5, La publicité display, un avantage concurrentiel

---

## Ciblez vos campagnes

Pour profiter pleinement du potentiel du marketing internet, le choix des segments stratégiques doit être pertinent !

- **Ciblage géographique** : en limitant la campagne à une zone géographique précise
- **Ciblage thématique** : en sélectionnant un ensemble de sites correspondant à une thématique de centres d'intérêt (via des mots-clés par exemple)
- **Ciblage contextuel** : il repose sur l'adaptation de la bannière publicitaire à son contexte d'apparition, selon par exemple les actions de l'internaute, le contenu de la page support.

# Chapitre 5, La publicité display, un avantage concurrentiel

---

## Retargeting : le reciblage des internautes

Une campagne de retargeting cible vos prospects de valeur qui ont déjà visité votre site ou une page d'atterrissage.

La majorité des internautes **visitent votre site** sans jamais convertir.

Le reciblage (retargeting) est **LA seconde chance** de toucher votre cible !

Le principe est le suivant : un visiteur vient sur votre site qui l'identifie par un cookie de suivi.

Pendant ses visites sur d'autres sites, le visiteur est **reconnu** et des **bannières publicitaires** lui sont envoyées afin de rester en contact avec lui.

L'objectif est de le **ramener dans l'entonnoir de conversion** jusqu'à l'achat ou une demande de contact/de devis.

# Chapitre 5, La publicité display, un avantage concurrentiel

---

## Les canaux de déploiement du display

Google permet de créer facilement une campagne de display avec Google Adwords en ciblant le Google Display Network ayant à son actif Youtube, Google finance, Gmail,...

La **publicité display** peut également être déployée sur les réseaux sociaux.

**Facebook** offre un **emplacement type display** à droite du fil d'actualité. Plusieurs cibrages (géographique, démographique, de fans de pages concurrentes, de services...) sont possibles.

L'**ensemble des techniques** de display peut être déclinée dans une **version mobile** avec des formats adaptés. Le ciblage géographique est alors beaucoup utilisé.

# Chapitre 5, La publicité display, un avantage concurrentiel

---

## Les autres conseils intéressants abordés dans ce chapitre

- Quelques conseils pour créer des pages d'atterrissage efficaces
- Tester et affiner
- Faut-il sous-traiter?



# Chapitre 5, La publicité display, un avantage concurrentiel

Le franchisé à l'origine de cet article



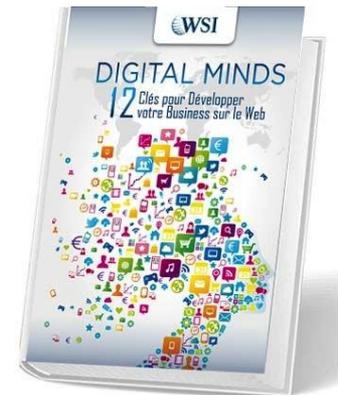
**Benoit Gaillard,**  
Consultant WSI

*Plan-Les-Ouates, France*

DÉCOUVREZ CETTE AGENCE

**LinkedIn**

[ch.linkedin.com/in/gaillardinternetmarketing/fr](https://ch.linkedin.com/in/gaillardinternetmarketing/fr)



ACHETEZ CE LIVRE SUR AMAZON

# Chapitre 5, La publicité display, un avantage concurrentiel

Le franchisé à l'origine de cet article



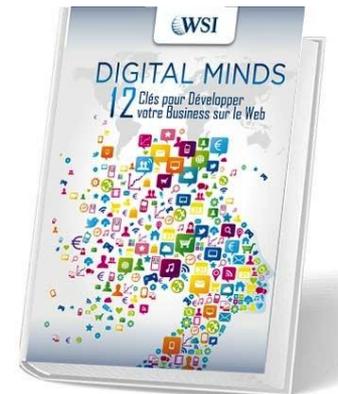
**Nicolas Ritel,**  
Consultant WSI

*Orsay, France*

DÉCOUVREZ CETTE AGENCE

**LinkedIn** ™

[fr.linkedin.com/pub/nicolas-ritel/16/243/b99](http://fr.linkedin.com/pub/nicolas-ritel/16/243/b99)



ACHETEZ CE LIVRE SUR AMAZON

# Vous souhaitez rejoindre un réseau d'entrepreneurs ?

---

**WSI** ouvre ses portes à des **entrepreneurs motivés** à la recherche d'un **business model éprouvé** pour développer leur business.

[www.wsi-franchiseb2b.fr](http://www.wsi-franchiseb2b.fr)

JE SOUHAITE RECEVOIR LE KIT D'INFORMATION SUR LA FRANCHISE