



## Conseil Digital Branding Communication de Marque sur le Web

Agnès Teissier Heydari  
Consultante E-commerce


Expertise Cash Back  
Marketing Mobile & Brand Content



## Agnès Teissier Heydari

- ◆ Consultante Senior Digital Branding avec plus de 20 ans d'expérience du Marketing et de la Communication
  - ◆ Fondatrice d'une agence e-marketing intégrée multimédia
  - ◆ Manager de départements NTIC au sein de grandes organisations
  - ◆ Développement E-Business
  - ◆ Pilotage de Projets Web E-commerce
- 
- ➔ Vous aide à définir et à porter votre offre digitale en France et à l'International
  - ➔ Vous aide à accroître votre visibilité, et votre notoriété on/off line
  - ➔ Vous aide à déployer votre communication interactive en terme d'objectifs et de plans d'actions opérationnels

## Une offre globale e-commerce en réponse aux mutations comportementales et technologiques



◆ Le **Social Commerce**, ou la transformation de vos produits/services en **conversations**, est pour vous source de **revenus** supplémentaires.

◆ Le **Social Commerce** améliore l'expérience d'achat. Il valorise le shopping et les bons plans en augmentant l'estime de soi et permet d'autre part de prendre de meilleures décisions grâce à **l'intelligence sociale** et la **recommandation personnalisée** de ses amis sur le choix des produits ou services.



« *If I had to guess, social commerce is the next area to really blow up.* » Mark Zuckerberg (Fondateur de Facebook)



## Prestations : Cash Back, Social shopping, m-commerce

- **Accompagnement dédié** et sur-mesure dans votre stratégie digitale et mobile adapté aux **nouveaux comportements sur le web**
- **Elaboration de la stratégie e-commerce**
  - ◆ En tirant parti des nouveaux leviers de croissance et usages des médias sociaux par les consom-acteurs, en passant par la définition de vos besoins, jusqu'au pilotage de la mise en œuvre de vos plateformes
- **Une offre différenciante s'appuyant sur des partenaires leaders sur leur marché**
  - ◆ En exploitant les meilleures best practices e-commerce et e-marketing, à la pointe de la technologie web 2.0 /3.0
  - ◆ Des partenaires à la pointe de l'innovation : EbuyClub



- Les plus : **Indépendance et réactivité**

## Au commencement...

L'idée fut de créer **une communauté d'acheteurs** pour pouvoir négocier des réductions chez des marchands on line.

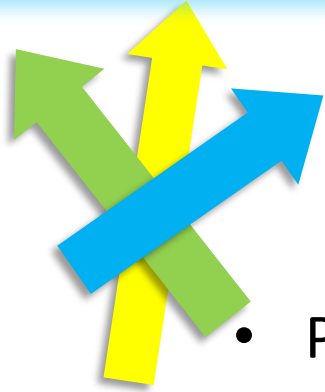


## Le concept de CashBack





- ➔ **Le Marché du Cash Back en Europe**
- ➔ Un **phénomène de masse**, qui répond aux attentes des consommateurs en période de crise
- ➔ Un marché qui s'appuie sur le **bouche-à-oreille**
- ➔ Un marché qui se développe avec **+40% de croissance par an**
- ➔ Entre **5 et 10 millions** de personnes en Europe achètent en ligne avec bons de réductions et Cash Back

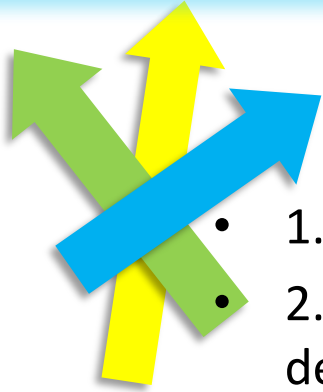


## Quelle stratégie digitale ?

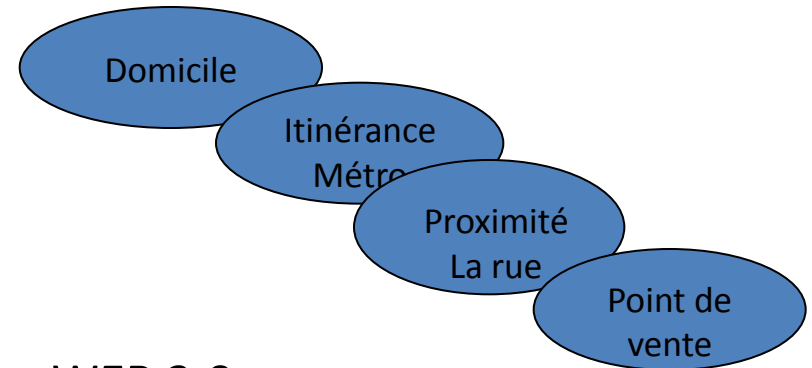
- Pour les marques et les entreprises, parmi tous les outils et médias online,
  - Comment s’y retrouver ?
  - Quels outils implémenter ?
  - Quelle stratégie adopter ?



## Méthodologie



- 1. Evaluation, **Analyse des besoins et tendances**
- 2. Définition de la meilleure **stratégie digitale** en fonction de vos objectifs
- 3. Mise en œuvre des **solutions & opérations e-marketing** et Analyse des résultats
- 4. Vous **démarquer** et vous positionner comme **précurseur** (social CRM, convergence, mobilité, cohérence on/offline)



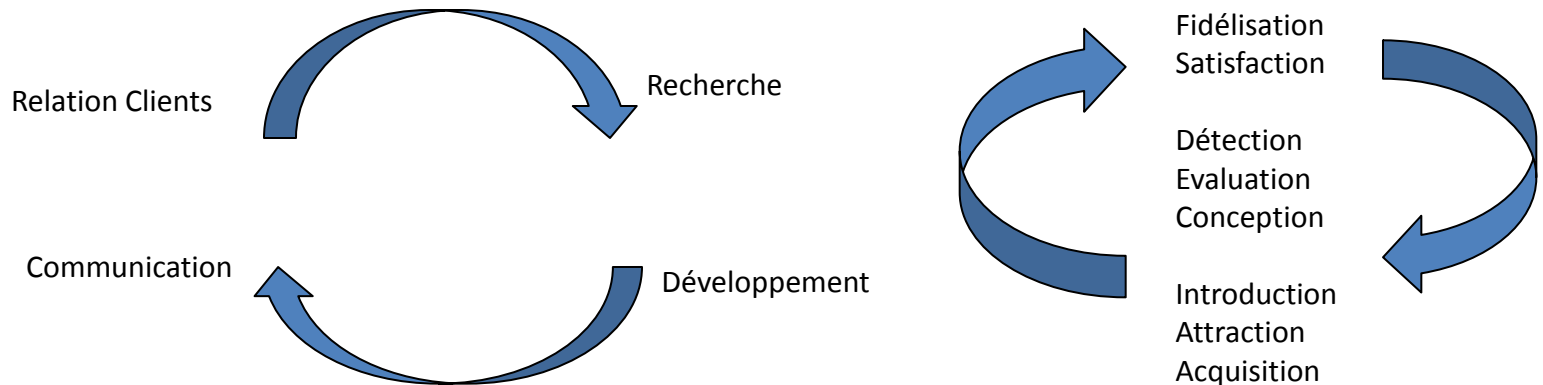
Focus INNOVATION – WEB 3.0

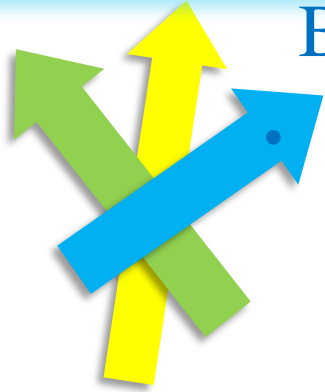


## L'Omnirelationnel pour fondement stratégique



- **Approche Innovante** avec mix adapté des forces de chaque support multi-canal (Internet, Mobile, Offline)
- **Veille Internet**
  - ◆ Veille stratégique, concurrentielle, technologique, au travers d'une plateforme de veille BuzzMonitor
- **Analyse du buzz**
  - ◆ Etude des conversations d'internautes sur les blogs, forums et réseaux sociaux
  - ◆ Ecoute, Analyse de ce qui est dit, mise en perspective avec des prises de position off line





## Brand Content - Placement Produit - Promotion

### Stratégie

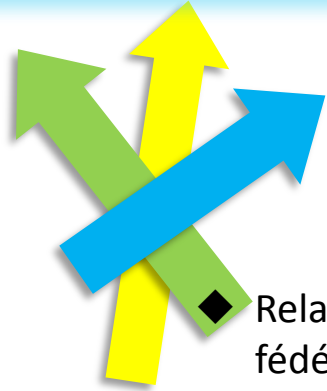
- ◆ Etudes de **positionnement** (Brand Content, Buzz Monitoring)
  - ◆ Définition et évaluation de l'**offre globale** e-commerce (France & International)
  - ◆ Plan de **pénétration** de marchés-clés étrangers
  - ◆ Défrichage et **Business Développement**
  - ◆ Présentation et **Promotion** de l'offre globale
- 
- **Conception et mise en œuvre de contenus & dispositifs interactifs** pour atteindre vos objectifs :
    - ◆ **Développement de Notoriété, Génération de trafic** (Référencement, Search Marketing, Emailing, Display, Affiliation, Social Marketing, Relations Publiques, Cash Back)
    - ◆ **Implémentation d'E-stores & Galeries Shopping** de Cash Back (Analyse des besoins, Gestion de projets)

## Indicateurs stratégiques e-commerce

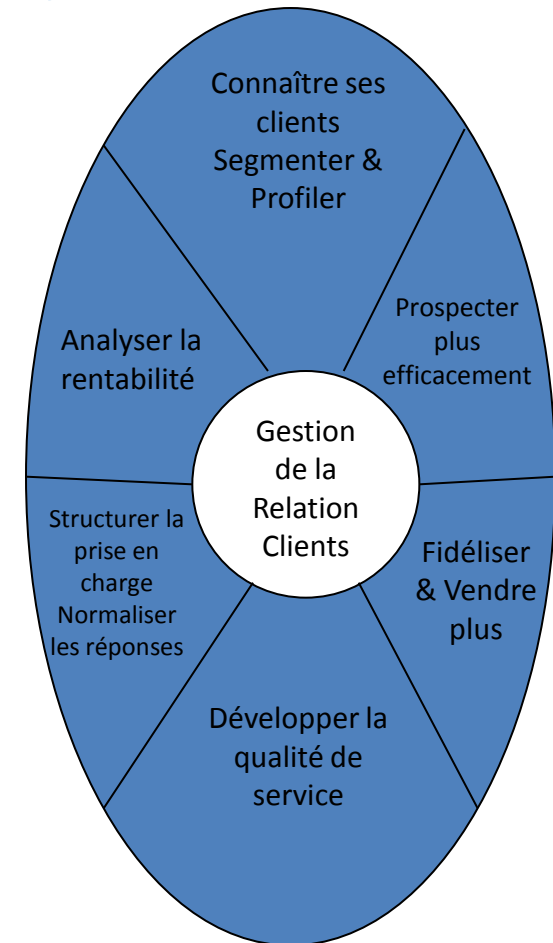


Stratégie digitale	Attirer l'attention	Connecter	Inspirer & Informer	Persuader	Convertir	Retenir
Comportement d'achat	Formation de l'opinion	Recherche de sélections		Action	Achat	Réachat
Objectif de mesure	Maximiser la qualité et le volume de l'apport	Optimiser l'ergonomie	Optimiser le contenu	Maximiser les ventes	Optimiser le processus de règlement	Maximiser le taux de réachat
KPI	Visiteurs uniques	Index des visites	Contenu de l'index	Produits ajoutés	Taux de conversion	Taux de mémorisation

## Médias sociaux : Quels enjeux?



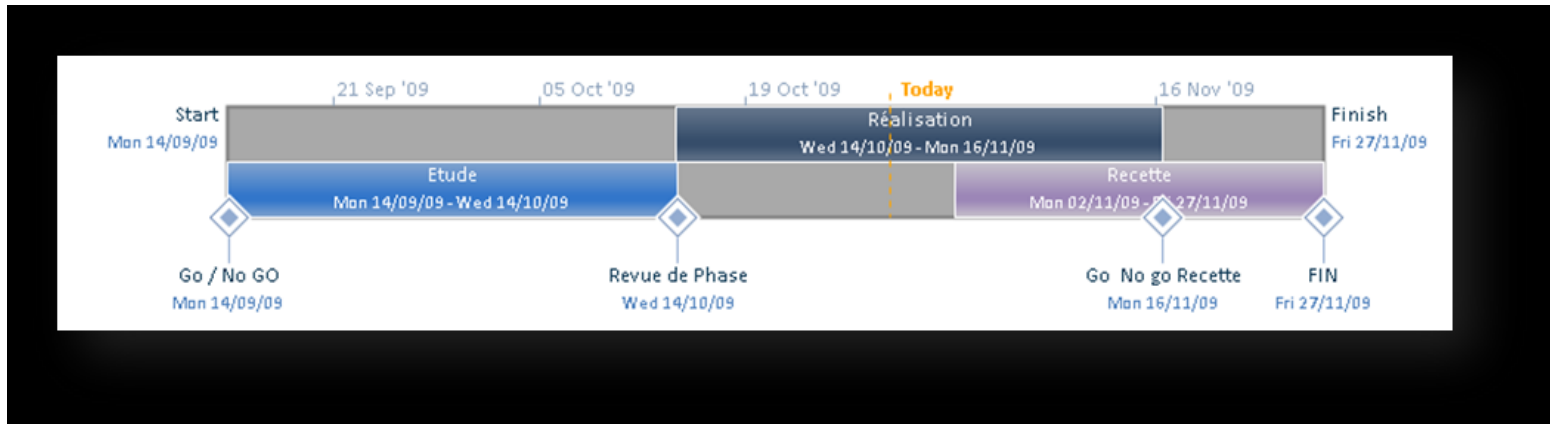
- **Community Management**
  - ◆ Relation Clients, **Brand Management**, pour permettre de fédérer une communauté autour de la marque
  - ◆ **Compréhension des enjeux stratégiques** du secteur, inciter et favoriser les prospects et clients à prendre la parole
  - ◆ Mise en place de **dispositifs communautaires** adaptés aux problématiques e-marketing de la marque.
  - ◆ **Stratégie et réflexion** autour des usages et outils (blogs, forums, page fan, médias sociaux, FAQ participative, réseaux sociaux internes, plateformes conversationnelles, etc)
  - ◆ Accompagnement des marques sur les medias sociaux, en amont, **mission pédagogique** (à quel objectif doit répondre la présence et l'animation de la marque sur les médias sociaux).
  - ◆ **Risques et opportunités** liés aux médias sociaux



## Gestion de projets e-commerce

- Pilotage et gestion de projets web / mobile

- ◆ Encadrement d'équipes d'infographistes et de développeurs
- ◆ Recettage, Validation des pages web
- ◆ Validation des développements en fonction du cahier des charges et arbitrage





## Références

- Accompagnement stratégique global : Communication Corporate : Nexway, leader de la distribution digitale de contenus sur Internet (jeux vidéo, logiciels, musique), du stade de start-up au stade de PME au rayonnement international
- Conception d'E-stores & plans e-marketing d'accroissement des ventes en ligne pour les plus grands noms de l'e-commerce (Kaspersky, BitDefender, Toomaï,...)



- Conception d'un nouveau programme d'acquisition/fidélisation de Cash Back et déploiement de sites de Cash Back : Franfinance (Groupe Société Générale)



- International Business Développement : EbuyCLub, inventeur et leader du Cash Back en France.

Accompagnement sur les marchés européens (France, UK, Allemagne, Europe du Sud) avec la signature et le déploiement de galeries et solutions shopping de Cash Back en marque blanche.