Le Méthodoc

#9 RÉUSSIR SA CAMPAGNE SOCIALE

La méthodologie en 9 étapes

eficiens

1 — Prise de brief

Comprendre (objectif de la campagne (trafic/génération de leads/notoriété/ventes), la cible, la durée et le budget.

LIVRABLES

série évaluation d'audience et présentation des formats/réseaux

2 — Recommandation

Sélection des réseaux et formats créatifs en fonction de l'objectif, définition des audiences, estimation chiffrée des résultats.

LIVRABLES

Recommandation incluant un plan media

Validation de la recommandation

Pour LinkedIn et Facebook, il est nécessaire d'avoir une page de marque.

3 — Paramétrage de la campagne

Création des comptes publicitaires, demande des lignes de crédit et d'accès aux pages de marque. Définition des UTM Analytics, fourniture des pixels.

Partage des lignes de crédit & droits de publication

Le délai administratif incompressible du temps de création des comptes.

4 — Conception

Rédaction et direction artistique selon les assets fournis ou à créer et respectant les spécifications des réseaux.

LIVRABLES

Présentation d'une maquette

A/B créatifs

5 — Sélection des audiences

Segmentation de bassins d'audiences via les critères de ciblages disponibles et/ou création d'audiences personnalisées.

LIVRABLES

Estimatif chiffré de chaque bassin avec critères associés

Validation des audiences préconisées

Ne pas tomber dans la sur-segmentation : risque de ne pas (peu) diffuser.

6 — Chargement et test

Paramétrage : création de l'infrastrucutre de la campagne (date, budget, géographie, audience). Intégration des assets créa. Test des redirects.

Tenir compte des temps de validation éditoriale.

7 — Lancement de la campagne

Mise en ligne de la campagne, vérification de l'affichage et des remontées des données.

Le tracking est clé : vérifier que les données remontent.

8 — Reporting et optimisations

Reporting statistiques des données des interfaces et Analytics, affinage des ciblages et des formats.

LIVRABLES

Rapport statistiques hebdomadaire

Validation des recommandations

9 — Reporting financier

Envoi d'un reporting financier dans le cadre de la loi Sapin recapitulant l'ensemble de la facturation par media.

Retour et validation client

Points de vigilance

Une méthodologie éprouvée

1 — Chef de Publicité

2 — Experts

2 — Allers-retours par étape

21 — Jours pour lancer

Un Méthodoc pour chaque projet

eficiens

www.eficiens.com | info@eficiens.com | Paris : +33 (0)1.84.17.70.20 | Annecy : +33 (0)4.50.82.11.70