



HONORÉ SA
Monsieur Sébastien Diraison
Rond-Point Route de Rosporden - Km 4
29000 QUIMPER
Tél. : 02 98 94 63 00

Quimper, le 15 juin 2017

CAMPAGNE NUMÉRIQUE D'ACQUISITION

Cher Monsieur,

Vous nous avez consulté pour la conception et la mise en œuvre d'une campagne publicitaire numérique visant à acquérir du chiffre d'affaires et des leads pour le compte du SAV du Groupe Honoré.

Je vous prie de bien vouloir trouver ci-dessous nos préconisations et l'évaluation budgétaire correspondante.

1) Définition de la campagne

Thématique : mettre en avant l'offre de SAV dans le cadre d'un entretien «Départ en Vacances». Ces offres comprennent :

- => une remise de 15% sur le freinage
- => une offre prix de 79€ sur l'entretien et la recharge de cartouche de gaz pour la climatisation
- => une assurance d'un an à 100% pour toute pose de pneumatiques neufs, à choisir dans l'offre SAV
- => la franchise offerte sur le remplacement d'un pare-brise.

Objectif : mettre en avant ces offres spéciales à destination des particuliers jusqu'au 21 juillet 2017. Dans ce cadre, une traçabilité de l'offre sur les segments sera mise en place pour en mesurer les retours.

Attendus de présentation : les différents visuels utilisés pour les supports numériques omnicanal devront respecter la campagne nationale prévue pour l'opération.

2) Préconisations

Compte tenu des segments à influencer, nous vous proposons de déployer votre campagne numérique sur plusieurs vecteurs :

- Emailing : nous prévoyons une campagne hebdomadaire sur chacune des thématiques. Nous relierons la campagne via des boutons CTA (Call To Action) sur des landing pages spécialement créées sur votre portail internet www.honore.fr. Le tracking sera assuré via Google Analytics.
- SMS : en complément des envois emailing, nous réaliserons des campagnes SMS, à raison d'une par semaine et par thème. Nous pouvons envisager la mise en place d'un numéro de téléphone dédié afin de mesurer précisément les retours.
- Facebook ADS : compte tenu du profiling client, nous prévoyons deux à trois campagnes Facebook ADS avec une segmentation précise. Un pixel de tracking sera également installé sur la landing page du portail internet afin de mesurer les retours. Nous pouvons également prévoir une campagne en A/B testing afin de performer en temps réel ces campagnes.

Cette page sera accessible pour chaque référent de concession afin qu'il puisse l'alimenter directement via le back-office sécurisé.





3) Déroulement

Base : chaque campagne est relayée par un slide en homepage du portail et du site VW

Nous prévoyons en semaine 1 (du 19 au 24 juin) :

=> la conception du gabarit d'un emailing sur la thématique de votre choix avec un envoi le jeudi 22

=> la réalisation de la segmentation Facebook ADS pour la première campagne, rédaction des contenus et choix des visuels. La validation étant à réaliser par vos soins.

=> l'envoi d'une première campagne SMS le jeudi 22

En semaine 2 (du 26 au 30 juin) :

=> l'envoi d'une deuxième campagne emailing avec modifications éventuelles en fonction du reporting de la première campagne.

=> l'envoi de la campagne Facebook en début de semaine avec une thématique.

=> une deuxième campagne SMS

=> le reporting des campagnes avec analyse et pistes d'améliorations

En semaine 3 et 4 (du 03 au 15 juillet) :

=> une campagne SMS par semaine

=> un emailing par semaine

=> une campagne Facebook ADS par semaine

L'achèvement de la campagne sera suivie d'un reporting global avec une infographie sur les éléments clés.

3) Budget

Ainsi que nous l'avons évoqué, la base d'emailing à utiliser (fournie par vos soins en protocole Optin) comporte environ 2700 emails et la base SMS environ 2500 contacts.

Les envois d'emails seront effectués sur notre serveur référencé avec testing FAI pour un taux maximum de réussite de réception.

Tous les éléments feront l'objet d'une validation de votre part et éventuellement de tiers désignés par vous.

Définition des budgets :

Campagne emailing :	105,00€ H.T. unitaire
Campagne SMS :	155,00€ H.T. unitaire
Campagne Facebook ADS	150,00€ H.T. unitaire
Conseil, conception et mise en oeuvre :	900€ H.T.
Tracking et reporting :	250,00€ H.T.

Montant de la prestation HT : 2 790,00€

Restant à votre disposition pour toutes vos questions, nous vous prions d'agréer, Monsieur, nos salutations les meilleures.

Sébastien Texier

Conditions de règlement : 40% à la commande et solde à l'achèvement de la prestation.

