

Cessez de vous ruiner en publicité.

Publicisez plus intelligemment, de manière plus efficace et pour moins cher.

Vous ait-il déjà arrivé de voir une publicité à la télévision, à la radio ou dans les journaux qui semblait faite pour vous? Par exemple... votre meilleur ami vous invite à une partie de hockey mais vos patins sont trop usés pour servir et là, comme par magie, une publicité annonçant un rabais extraordinaire sur le dernier modèle de patins vous tombe sous le nez! Vous vous dites : « Wow! Que le hasard fait bien les choses! ». Moi, ce genre de choses m'arrive tout le temps. J'ai faim et on me sert une publicité pour Mcdonald's, j'ai soif et Coke prend la relève. On a parfois l'impression que la publicité, bien que destiné à un public large, est faite pour nous, sur mesure.

En vérité, en portant attention, une fois que votre Coke est bu, la même compagnie continue à vous bombarder les images de sa bouteille toute la journée, même une fois que votre soif est histoire du passé.

Je vous fais cette introduction pour vous amener à un endroit bien précis qui doit vous préoccuper en tant qu'entrepreneur désirant publiciser un produit. Qu'arrive-il si le produit que je souhaite publicisé via un média traditionnel n'atteint pas les personnes qui en ont besoin, celles qui diraient « Wow! Voici exactement la publicité que j'attendais! ». Eh bien... vous payé dans le vide.

Je vous fais un exemple pire encore. Vous prenez une publicité à la radio pour un produit destiné aux femmes ayant entre 25 et 35 ans. Le coût total de votre campagne est de 2500\$ et rejoindra un auditoire de 20 000 personnes. Sur le total de l'auditoire, seulement 3000 femmes font parties de votre cible. Sur les 3000, combien n'entendront pas votre message, ni porteront pas attention? On peut mettre ici un pourcentage assez élevé... combien de fois entendez-vous ou voyez-vous une publicité sans y porter attention? Moi, souvent.

Le pire dans tout cela, c'est que ces médias traditionnels vous chargeront le même prix pour votre publicité peu importe le nombre de personnes l'ayant réellement entendu. Une fois le contrat signé et le chèque envoyé, il ne vous reste plus qu'à espérer que votre publicité ait un impact sur votre clientèle cible potentielle.

Système injuste pour vous, les annonceurs!

Le système actuel est injuste pour les entrepreneurs, il ne vous offre aucune garantie. Vous payer une publicité pour une certaine clientèle et on vous oblige à la diffuser au public en entier. Votre clientèle cible ne représente qu'une infime partie des personnes qui verront votre publicité. Cependant, bien que ces dernières personnes ne soient pas intéressées par votre produit, vous devez quand même payer pour eux! En plus, votre diffuseur ne vous garantit aucun retour sur investissement... il faut compter sur la chance!

C'est à ce moment que la solution arrive : l'Internet.

Vous êtes entrepreneur, vous n'êtes alors pas sans savoir que le nombre d'achat en ligne croit sans cesse. Mieux que ça, l'efficacité de la publicité en ligne redirigeant vers les commerces traditionnels n'est plus à prouver.

Voici les avantages de la publicité sur Internet :

- 1- **Vous rejoignez les gens directement dans leur intimité.** Vous n'êtes plus qu'un annonceur, vous pouvez devenir un conseiller apportant une solution au problème qui touche l'internaute à un moment précis.
- 2- **Vous choisissez qui voit votre publicité.** Fini le gaspille d'argent où on vous oblige à payer pour atteindre un large public si votre but est d'atteindre une clientèle précise. Avec l'Internet, vous pouvez cibler qui verra votre publicité de manière extrêmement précise : par sexe, ville, âge, état matrimonial, intérêts, etc. Vous ne payez plus pour la masse, que pour vos clients potentiels!
- 3- **Une publicité plus efficace.** Disons que sur une pub télé vue par 10 000 personnes votre produit intéresse les hommes de 20 à 24 ans. Vous atteindrez environ 1050 clients potentiels (et là on n'enlève pas ceux qui entendent réellement la publicité, qui y porte attention). Alors si votre produit est acheté une fois sur 50 chaque fois que la publicité atteint quelqu'un, vous aurez un rendement de 21/10 000 soit 0,21%. Avec l'Internet, votre campagne ne viserait que ces 1050 hommes entre 20 et 24 ans et votre rendement se 2%, pratiquement 10 fois plus! Et dans le cas du web, vous ne paierez que pour 1050 personnes, pas 10 000.
- 4- **Vous ne payez qu'une fois que la publicité a retenu l'attention du client.** C'est assurément le plus grand avantage de la publicité sur le web. Fini le hasard et l'espérance que notre investissement publicitaire rejoignent les gens. Avec le web, ce résultat est garanti : vous ne payez que lorsque la publicité a fait le boulot. En effet, rien n'est chargé tant qu'un internaute ne clic pas sur votre

publicité. Cliquer est un geste intentionnel, ce qui veut dire qu'à chaque clic, votre client potentiel porte toute son attention sur votre produit, il s'y intéresse déjà, ne reste qu'à bien faire passer votre message!

Je m'arrête ici, parce que la liste des avantages est longue et on pourrait s'éterniser sur plusieurs pages, ce qui n'est pas l'objectif poursuivi ici. Avant de conclure avec ce que je vous offre aujourd'hui, je ferai une dernière précision, une question que plusieurs se posent, car bon nombre de ceux qui liront ce document n'auront encore jamais tenté de faire le saut sur le web pour leur publicité.

L'Internet est immense, par où commencer et où faire ma publicité?

Le meilleur endroit pour commencer est sans aucun doute un des sites les plus connus au monde : Facebook. Avec Facebook, votre campagne ne peut que réussir. On pourra cibler votre clientèle cible avec précision, avoir des statistiques précises sur l'effet qu'à votre publicité sur les internautes et contrôler le montant alloué à vos différentes campagnes jour après jour en fonction de l'efficacité de cette dernière. Dites-vous qu'avec Facebook vous pourrez rejoindre jusqu'à 66 000 Témiscabitiens directement dans leur intimité et vous ne paierez qu'une fois que votre publicité les aura intéressés.

Pour conclure...

Avant de clôturer la partie informative de ce document, je tiens à vous préciser que j'ai tenté d'être le plus bref possible dans chacun des points abordés. Il ne fera plaisir de répondre à vos questions par courriel à l'adresse suivante : martin@emmenweb.com . Une conversation téléphonique sera également possible si vous le souhaitez.

Je terminerai en vous disant que d'amener des clients dans votre commerce (même si vous n'avez aucun site web) est tout à fait possible. La publicité sur Internet est moins chère et plus efficace, alors qu'avez-vous à perdre? Contactez moi en me donnant des informations sur votre entreprise, sur les produits que vous souhaitez promouvoir, sur les événements à venir et je pourrai vous proposer le meilleur moyen pour rejoindre efficacement et à moindre coût votre clientèle. Sur le web, chaque cas en est un d'espèce, découvrons dès à présent la solution qu'il vous faut!