

Facebook: recrutement & engagement

Renforcez votre stratégie Facebook



Partenaire de l'étude : **emailvision**





Contactez Olivier Marx

04 72 76 94 00

win@altics.fr

ALTICS
Agence Conseil
e-Commerce
PARIS - LYON

Lyon, le 9 Mars 2012

Pour son 19^{ème} livre blanc, Altics s'associe une 5^{ème} fois à Emailvision pour vous proposer son **Livre Blanc « Facebook »**. Découvrez comment augmenter votre nombre de fans avec un emailing performant et les rendre plus actifs sur Facebook.

Pour vous, 20 participants ont évalué 10 emailings de recrutement, faites apparaître Facebook pour **favorisez l'ouverture** et **générez du clic**. Via la technologie **Eye tracking**, découvrez ce qui est réellement vu.

Sur Facebook, les attentes et comportements utilisateurs sont spécifiques. Nous les avons recueillies à l'aide d'un questionnaire pour mieux les comprendre.

Les pages fans ont ensuite été scrutées avec notre regard expert. **Séduisez** immédiatement avec vos **avantages Facebook** et votre graphisme. Impliquez votre communauté avec **des jeux concours, des exclusivités** ... ainsi, incitez au partage.

Découvrez tous les points clés pour recruter des fans et les rendre actifs.

L'équipe Altics vous souhaite une bonne lecture !

Johan Bravo, Pôle étude

Sommaire

1. Introduction

- > Méthodologie
- > Les points clés

2. Recrutez davantage avec un emailing performant

- > Favorisez l'ouverture avec un objet explicite
- > Rassurez & provoquez du clic avec des logos Facebook

3. Incitez votre communauté à vous relayer

- > Attentes et comportements sur les pages fans
- > Stratégie Facebook pour une communauté engagée
 - > Une page d'atterrissage attractive
 - > Un jeu concours mis en avant
 - > Un contenu qui satisfait la communauté

4. Conclusion : Une stratégie Facebook efficace !

5. Annexes

Conventions graphiques

« Propos recueillis durant l'entretien Eye tracking »

Extrait des propos recueillis lors du test utilisateur Eye Tracking



Constats issus du questionnaire



Audit

Constats relatifs à l'audit



Utilisateurs

Constats relatifs aux tests utilisateurs



Conseils

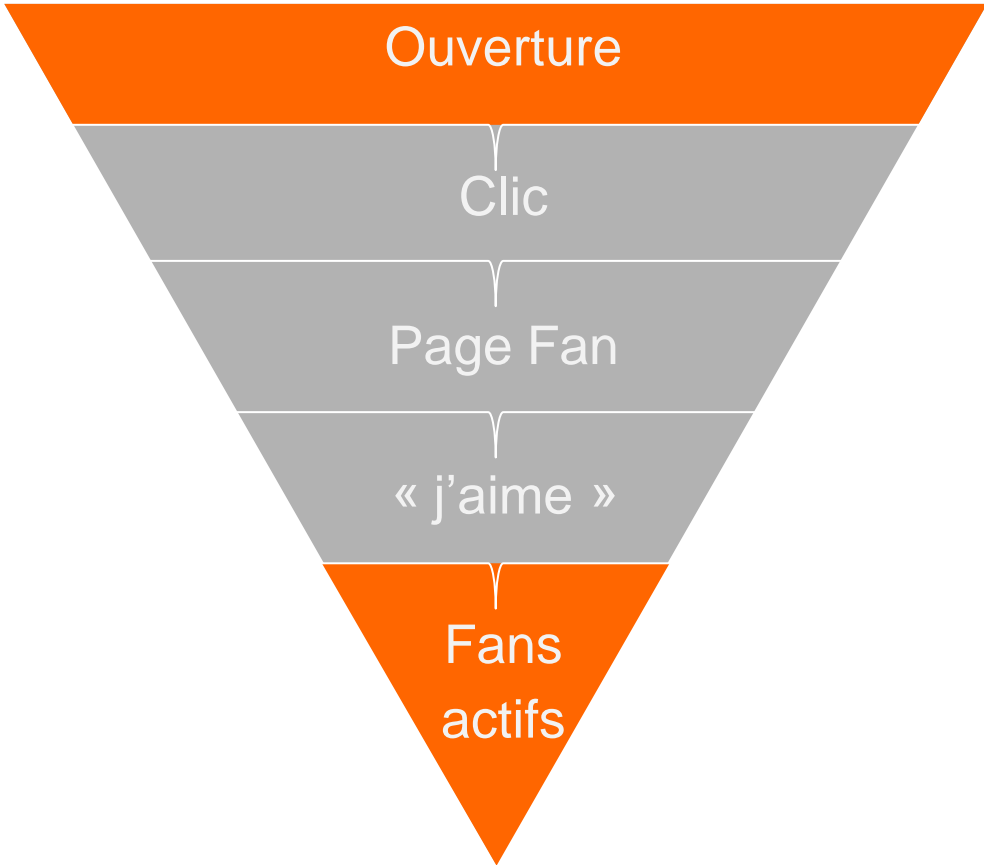
Recommandations et bonnes pratiques

Introduction



Entonnoir de la stratégie Facebook

Etude d'emails
et pages fan
de 10 sites
e-commerce



Un livre blanc qui vous permettra d'augmenter votre viralité



Une démarche résolument centrée utilisateurs

Les phases du test utilisateur :

Démarche d'investigation

145 personnes ont répondu à un questionnaire basé sur 1000 envois, afin de recueillir les attentes et les comportements des utilisateurs fans de marques sur Facebook.

20 utilisateurs ont ensuite été recrutés pour l'étude Eye tracking des emailings de recrutement.

Ils ont effectués chacune des étapes détaillées ci-contre.

Les 10 marques étudiées ont été réparties en deux groupes de 5.

1. L'utilisateur évalue la décision d'ouverture de l'emailing basée sur l'objet.
2. Il navigue rapidement sur l'emailing et clic sur l'information qu'il souhaite.
3. Il nous fait part ensuite de ce qui l'a motivé à cliquer ou à fermer l'emailing, afin de recueillir ses impressions.

Labos de tests

- 1 salle de test interne (glace sans tain & sonorisée)



| Salle d'observation avec glace sans tain



| Salle d'observation sonorisée

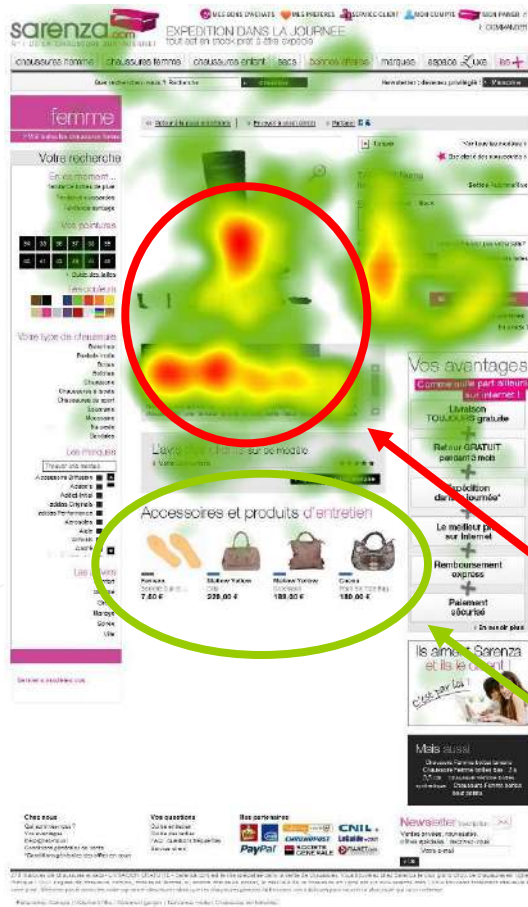


| Test d'Eye Tracking



Cartes de chaleur

1



Cartes de chaleur

Permettent de mettre en évidence les zones regardées par l'ensemble des utilisateurs (somme des fixations)

Légende

- ZONES CHAUDES
- ZONES FROIDES

Plus la couleur est rouge, plus les utilisateurs ont focalisé leur attention sur la zone

Zone de fort intérêt
Cross selling ignorée

Parcours des yeux

2



Gaze plot ou parcours visuel

Permettent de retranscrire l'ordre et l'intensité des zones regardées, et d'analyser le parcours de lecture & de navigation

Déroulement du regard

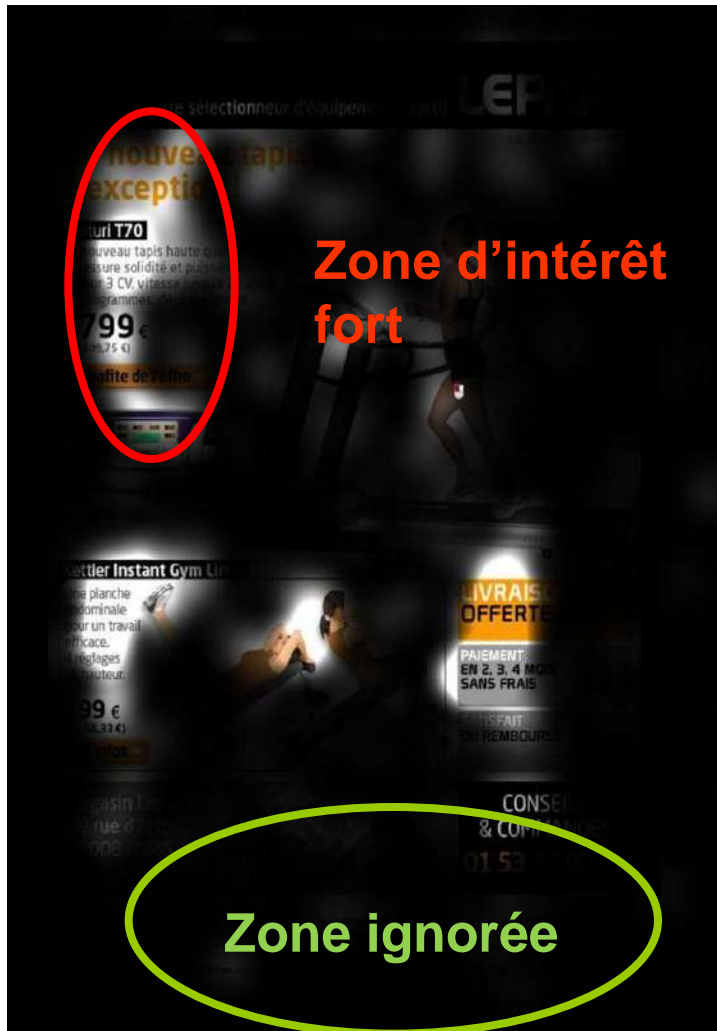


Point d'entrée sur la page

Plus le rond est gros, plus la zone a été focalisée

Carte d'occultation

3



Carte d'occultation

Permettent de révéler les zones ignorées des utilisateurs

Légende

- Zones chaudes
- Zones froides

Les zones opaques sont celles qui ne sont pas vues

-Lepape - Newsletter (Janvier 10)



Audit page Facebook

Une évaluation des performances :

- Fonctionnelles
- Graphiques
- Commerciales

Bonnes pratiques concurrents

Une analyse par
nos Consultants e-Commerce

- Comment augmenter le nombre de fans ?
- Quelles bonnes pratiques concurrents adopter ?
- Quelles fonctionnalités ajouter ?

Des recommandations concrètes
pour plus de viralité

Un recueil de données variées


📌 Croisement de données

Les utilisateurs nous ont exprimé leurs attentes et leurs comportements concernant les pages marques sur Facebook avec différentes méthodes de recueil de données : le questionnaire et l'Eye tracking.

Un audit a également été réalisé sur chaque page à l'aide d'une grille ergonomique.

Le tableau ci-contre présente le croisement des méthodes de tests utilisées lors de cette étude.

Chaque pictogramme associé à une méthode vous permettra de repérer la source des données au sein de ce document.

	Audit	Questionnaire	Tests utilisateurs	
			Eye tracking	Interview
				
		20 utilisateurs		
Emailing	✓		✓	✓
Page Fan	✓	✓		

Présentation des marques étudiées

Les marques sont :

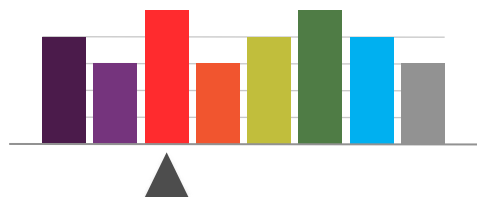
- Bel Air
- But
- Darty
- Du Pareil Au Même
- Jules
- Mathon
- Maty
- PopGom
- Rossignol
- Yves Rocher



Les points clés de l'étude

1. Cumulez 'Facebook' & 'avantages' dans l'objet pour motiver l'ouverture
2. Suscitez l'envie avec le gain, mais ne dévoilez pas la quantité
3. Incitez aux clics et rassurez sur la redirection avec des logos Facebook
4. Mettez en avant 'Nouveautés' & 'bons plans' : de fortes zones d'intérêts
5. Générez plus de clics avec un message relatif à Facebook uniquement
6. Soyez visible : 2/3 des fans revisitent votre page suite à un post publié
7. Privilégiez vos fans : 80 % d'entre eux veulent l'exclusivité des bons plans !
8. Publiez des nouveautés pour être relayé : 76 % des fans les partagent

Mieux comprendre les PARCOURS de vos e-shoppers ?



- Quelles sont les pages où vous perdez des ventes ?
- D'où proviennent les visiteurs qui ajoutent au panier ?
- Quels sont les segments de visiteurs les plus rentables ?

Notre solution : **AUDIT et Recos webanalytics**

(Livré sous 2 semaines)



Contactez-nous

Tél: 04 72 76 94 00
win@altics.fr



Recrutez davantage avec un emailing performant



Recrutez avec un emailing performant

- >FAVORISEZ L'OUVERTURE AVEC UN OBJET FACEBOOK EXPLICITE
- >RASSUREZ & PROVOQUEZ DU CLIC AVEC DES LOGOS FACEBOOK





Des objets trop vague qui freine l'ouverture



Expéditeur	Objet	Ouverture
Popgom	Martin, encore 2 Reflex Nikon à gagner !	
Darty & vous	SOS lave-vaisselle, Concours Facebook, La meilleure méthode pour s'épiler, Smart cover pour iPad 2...	

* Sur 10 participants



« Je suis sûr que je ne vais pas gagner »

« Je ne vois pas l'intérêt, il y a trop d'informations, je n'ai même pas envie de voir le concours Facebook »

« j'hésite, le concours Facebook pourrait m'intéresser mais je ne sais même pas ce que je gagne »

Utilisateurs

Une ouverture freinée par :

1. Des renseignements peu explicites
2. Un objet trop long et donc qui supplante le jeu concours



Nombre d'ouvertures supérieure à la moitié



Nombre d'ouvertures correspondant à la moitié



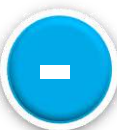
Nombre d'ouvertures inférieure à la moitié

Conseils

Donnez les informations nécessaires > jeu concours et Facebook



Un nombre de fan qui importe peu !



Expéditeur	Objet	Ouverture
Yves Rocher	Déjà 200 000 fans, et vous ?	
Rossignol	Nouvelle collection 2011/2012, plus de 60 000 fans sur Facebook !	

* Sur 10 participants



« Ils sont 200 000 très bien pour eux, il aurait fallu me dire quels avantages il y a »

« 60 000 fans ça me rebute, je préfère les slogans rejoignez- nous, ça sollicite plus »

« Savoir combien de fans il y a c'est pas essentiel, j'ouvre plutôt pour la nouvelle collection là »

Conseils

Vos fans potentiels veulent du concret, annoncez les avantages qu'ils ont à gagner.



Nombre d'ouverture supérieure à la moitié





Nombre d'ouverture correspondant à la moitié



Nombre d'ouverture inférieure à la moitié



Des ouvertures mitigées liées gains proposés

Expéditeur	Objet	Ouverture
Popgom	Martin, encore 2 Reflex Nikon à gagner !	
DPAM.com	Jouez et tentez de gagner des bons d'achats pour fêter l'arrivée de nouvelle collection !	

* Sur 10 participants



« 2 Reflex, j'ai aucune chance »

« C'est un peu flou, mais j'ouvre pour les bons d'achats »

Utilisateurs

Des utilisateurs qui sont motivés par le lot à gagner et la quantité



Nombre d'ouvertures supérieure à la moitié



Nombre d'ouvertures correspondant à la moitié



Nombre d'ouvertures inférieure à la moitié

Conseils

Ne communiquez pas sur le nombre de lots, les utilisateurs voient leurs chances diminuer > proposez un gain attirant



Une accroche Facebook & des avantages : l'objet favoris



Expéditeur	Objet	Ouverture
But	Nouveautés, bons plans, jeux concours, conseils déco... Retrouvez-nous sur facebook !	

* Sur 10 participants



«Un accès aux nouveautés depuis Facebook, ça m'attire »

« Facebook ça me motive »

« Ca m'indique clairement ce que je vais trouver sans aller trop loin »



Nombre d'ouverture supérieure à la moitié



Nombre d'ouverture correspondant à la moitié



Nombre d'ouverture inférieure à la moitié

Utilisateurs

En associant

Facebook et les avantages, le taux d'ouverture augmente.

1. Facebook est un gage de rassurance
2. Promos et nouveautés sont privilégiés par rapport aux autres avantages

Recrutez avec un emailing performant

- >FAVORISEZ L'OUVERTURE AVEC UN OBJET FACEBOOK EXPLICITE
- >RASSUREZ & PROVOQUEZ DU CLIC AVEC DES LOGOS FACEBOOK
- >MAUVAISES PRATIQUES



Découvrez ce qui est
réellement VU !



- Comment vos internautes parcourent votre site ?
- Quelles sont les zones qui retiennent l'attention ?
- Quels sont les grains de sable ?

Notre solution : **Tests en labo EYE TRACKING**

(Livré sous 3 semaines)



Contactez-nous

Tél: 04 72 76 94 00
win@altics.fr

celio*

EXPERTISSIM

Une extraction d'information difficile



BEL AIR Paris

LA VERITE SI JE MENS ! 3

Bel Air CONCOURS GAGNEZ 10 places de cinéma et assistez à l'avant-première du film "La vérité si je mens 3" Du 16 au 26 Janvier 2012

Le Lundi 30 janvier au **Grand Rex** à partir de 20h00 ! En présence de toute l'équipe du film .

* le dernier film de Thomas Gilou

Pour participer au concours et tenter de remporter 10 PLACES DE CINEMA LA VERITE SI JE MENS ! 3 vous devez devenir fan de la page FACEBOOK BEL AIR

« Ce n'est pas clair, il y a beaucoup trop d'informations, j'avais même pas vu que le concours était sur Facebook »

La surcharge d'information textuelle décourage les utilisateurs à participer



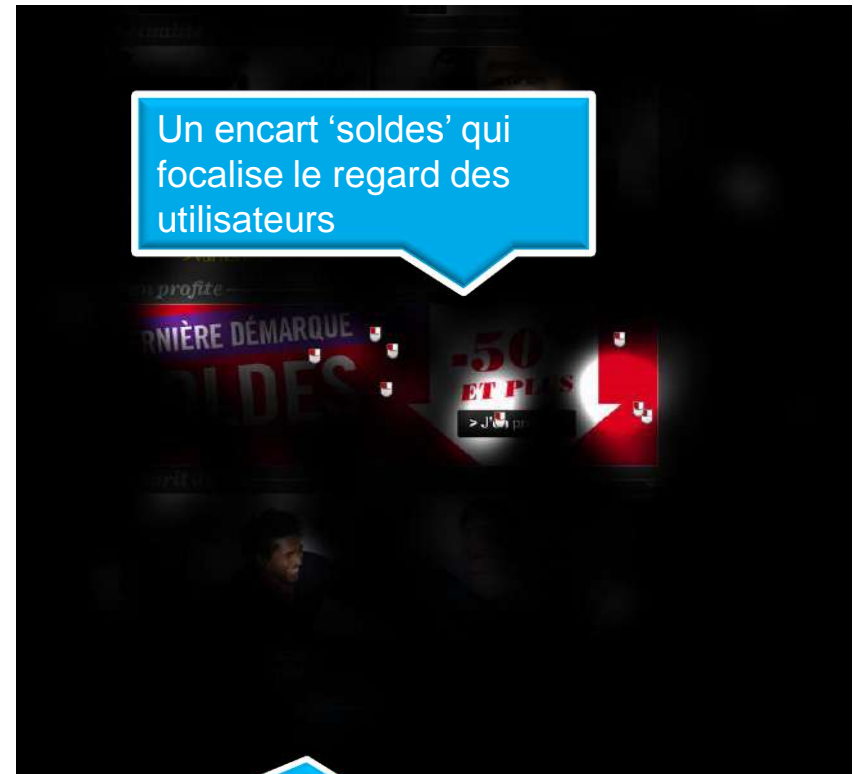
« Je ne sais pas où cliquer, il n'y a pas d'encadré »

L'absence de logo Facebook, ne centre pas les utilisateurs immédiatement



Une zone Facebook non vue

Mauvaise pratique



Un encart 'soldes' qui focalise le regard des utilisateurs

Des avantages Facebook ignorés

Un encart Facebook important qui ne suscite pas grand intérêt. Les utilisateurs ont privilégiés l'encart soldes qui est plus attrayant et situé au dessus

Légende

- Zones chaudes
- Zones froides

Légende

- Zones chaudes
- Zones froides

ROSSIGNOL 

NEWSLETTER

NOUVELLE COLLECTION 2011/ 2012



PLUS DE 60 000 FANS FACEBOOK ET VOUS ?

VIDEOS PHOTOS EXCLUSIVE NEWS



DECouvrez LA NOUVELLE GAMME EXPERIENCE

EXPERIENCE 88

JUST ONE SKI

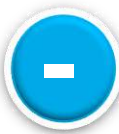
La nouvelle référence du All Mountain All Snow



SUIVRE ROSSIGNOL :

-  TWITTER
-  FACEBOOK
-  VIDEOS
-  WEBSITE

-  SKI ALPIN
-  SNOWBOARD
-  SKI NORDIQUE
-  TEXTILE



Evitez de présenter d'autres informations

Mauvaise pratique



Les autres informations font interférences, malgré un encart Facebook vu

Conseils Privilégiez un message centré sur Facebook uniquement



10 secondes

« Je clique sur la nouvelle collection, c'est plus pertinent que Facebook »

« Je suis assez fan de glisse, donc j'irai plutôt sur les vidéos là »

« Je me perd un peu, les 60 000 fans c'est pas parlant, il y a trop d'informations »



YVES ROCHER



DEVENEZ FAN SUR FACEBOOK ! 

DÉJÀ PLUS DE

200000

FANS!

Vous n'êtes pas encore fan ?
Découvrez la communauté Yves Rocher !

 Rejoignez-nous !



J'aime

4 BONNES RAISONS DE NOUS REJOINDRE SUR FACEBOOK :

-  **Découvrez** toutes les nouveautés de la marque Yves Rocher.
-  **Echangez** vos conseils beauté.
-  **Participez** aux jeux-concours inédits.
-  **Partagez** vos expériences avec Yves Rocher.

SUIVEZ L'ACTUALITÉ YVES ROCHER SUR :

 Facebook	 Blogzine	Soins visage Maquillage Parfums Corps et Soinaires
 Twitter	 Conseils Leçons de beauté	Cheveux Bains et Douches Hommes
		Compléments alimentaires Idées Cadeaux Promotions



1 AN DE BEAUTÉ À GAGNER

VALEUR 600€

DU 17 AU 26 OCTOBRE 2011



Conformément à la loi Informatique et Libertés du 06 Janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données vous concernant.

Par notre intermédiaire, vous pouvez être amenés à recevoir des propositions d'autres entreprises ou être informés également de nos offres par téléphone ou courrier.

Si vous ne le souhaitez pas, ou si vous voulez rectifier vos données personnelles, il vous suffit de nous prévenir par email ou par courrier Service Client Yves Rocher 56201 La Gacilly.

En savoir plus

Annuler votre inscription



Des avantages perçus trop tardivement



Les avantages ne sont pas perçus avant 7 secondes*

Utilisateurs Le nombre de fans est rapidement perçu mais n'influence pas la décision, les utilisateurs veulent être privilégiés et focalisent les bonnes raisons .

Une zone focalisée après 10 secondes



Conseils Communiquez sur vos avantages avant tout

* Données issues de l'outil statistique AOI Tool



Mauvaise pratique

Gagnez du clic en affichant qui vous êtes



Emulsieur
~~12,55 € 5,02 € - 60%~~
Ajouter au panier
▶ Voir le produit

IMAGE
INDISPONIBLE

Mastrad
2 moules reinv saits noirs
~~14,99 € 8,99 € - 40%~~
Ajouter au panier
▶ Voir le produit



Poêle à blinis 26 cm
~~24,99 € 12,50 € - 50%~~
Ajouter au panier
▶ Voir le produit



« Fan de cuisine ? J'aurai mis fan de Mathon »

« Redirection sur des recettes plutôt je pense »

« ça donne pas envie de devenir fan de la page, il n'y a pas d'avantage »

SOLDES
Du 11 janvier au mardi 14 février

▶ J'en profite !

-60% -70% -10%

Un phrase d'accroche qui n'est pas comprise par les utilisateurs

Patem
Système de mis au point

Garantie Mathon
Tous nos produits sont garantis 3 ans minimum quelle que soit la garantie du fabricant.

0 892 391 100 0,34€/min
Contactez-nous du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 13h à 18h et le samedi de 9h à 13h.

Utilisateurs Fan de cuisine' est trop vague pour les utilisateurs, ils ne saisissent pas directement que c'est la page fan de Mathon et donc ne cliquent pas !

Fan de cuisine ? J'aime

Suivez-nous sur Twitter!

Recrutez avec un emailing performant

- >FAVORISEZ L'OUVERTURE AVEC UN OBJET FACEBOOK EXPLICITE
- >RASSUREZ & PROVOQUEZ DU CLIC AVEC DES LOGOS FACEBOOK
- >BONNES PRATIQUES



Besoins de booster votre chiffre d'affaires RAPIDEMENT?



- Quelles pages vous font perdre des ventes ?
- Quels sont les freins à l'achat ?
- Que devez vous mettre en place rapidement ?

Notre solution : **AUDIT et Recos e-Commerce**

(Livré sous 2 semaines)

LEPAPE
VOTRE SELECTIONNEUR D'EQUIPEMENT SPORTIF

HOMECINÉ
SOLUTIONS


Contactez-nous


Tél: 04 72 76 94 00
win@altics.fr

orexad
fournitures industrielles

RAJA
33


[f](#) [YouTube](#) [Google+](#) [Le blog](#) [Partenaires](#) [ENVOYER À UN AMI](#)





JUSQU'AU 14 FÉVRIER
TENTEZ DE GAGNER* UN BIJOU
ET UN BOUQUET DE FLEURS
PAR JOUR
POUR PARTICIPER
RENDEZ-VOUS SUR FACEBOOK

f **• TENTEZ VOTRE CHANCE**



Le rendez-vous des amoureux approche!

Un esprit de romantisme, de petits attentions et de déclarations d'amour à savourer à deux... Pour cette belle fête féminine placée sous le signe de la passion, MATY vous a préparé et vous offre la possibilité de gagner un bijou par semaine jusqu'au 14 février!

[* Voir les règles](#)

LA BOUTIQUE DE LA SAINT VALENTIN
PLUS DE BIJOUX ♥ PLUS D'AMOUR

Un amour de boutique!

Pour donner la touche qui fera rêver votre moitié, rendez-vous au 100% Boutique de la Saint Valentin. En quittant chez nous, vous avez les bijoux qui correspondent à vos styles et votre budget!

[* Découvrez toutes les idées cadeaux](#)

LIVRAISON OFFERTE*
et
RETOUR GRATUIT*

Des achats en toute tranquillité

MATY vous offre la livraison de vos bijoux, 5€ chez les multi-marchés dans le modèle de livraison par colis sûr cartonné. Les bijoux sont également gratuits. Le tout, jusqu'au 14 février.

[* Conditions](#)

BESOIN D'AIDE ?

Demandez nos conseils de spécialistes au **3941** (du lundi au vendredi, heures ouvrables).

COMMANDEZ EN TOUTE SÉRÉNITÉ

2 ans Garantie 2 ans
 Paiement 100% sécurisé
 Retour de votre bijou
 Satisfait ou remboursé

* Les bijoux sont livrés par colis sécurisé, avec assurance.

La livraison offerte s'applique à toute commande passée via notre site entre le 01/02/2012 à 0h et le 14/02/2012 à 23h. Participation obligatoire aux frais de traitement de la commande. Offre valable pour une livraison en France métropolitaine. Codes exceptés.

* Retour gratuit s'applique à toute commande passée sur notre site entre le 01/02/2012 à 0h et le 14/02/2012 à 23h. Le retour ou l'échange de vos articles est offert, quel qu'il soit, pendant 30 jours à compter de la date de réception de vos articles. Sans article garanti en parfait état et en parfait état d'usage.

* Maty propose également par mail ses services clients et les lettres d'information MATY. Consultez nos [pages d'informations](#) de détail.

Pour plus de renseignements ou pour toute réclamation, vous pouvez nous contacter au 09 72 72 00 25 (numéro vert gratuit, hors week-end).

MATY est responsable de la collecte et du traitement des données à caractère personnel que vous avez fournies lors de votre achat. Les informations personnelles obligatoires collectées par MATY sont : le nom, l'adresse au moment de votre commande et si la gestion de vos relations commerciales s'inscrit dans le "marketing et ventes", votre adresse e-mail (pour l'envoi de newsletters, de communications, de notifications de disponibilité aux commandes en attente).

Il vous est proposé par mail nos offres commerciales de MATY. MATY vous propose également par e-mail des offres personnalisées vous permettant de bénéficier de nos services. Il vous est offert de nous envoyer votre adresse e-mail. L'inscription, l'abonnement et l'accès à nos services sont gratuits. Ils sont offerts sans aucune obligation, pour une durée de 12 mois à compter de votre inscription. Vous pouvez à tout moment nous informer de votre désaccord, de votre refus, de votre désabonnement, de votre refus de recevoir nos lettres d'information, de votre refus de nous laisser vos coordonnées, de votre refus de nous laisser vos données personnelles, de votre refus de nous laisser vos données personnelles, de votre refus de nous laisser vos données personnelles, de votre refus de nous laisser vos données personnelles.

Il vous est proposé par mail nos offres commerciales de MATY. MATY vous propose également par e-mail des offres personnalisées vous permettant de bénéficier de nos services. Il vous est offert de nous envoyer votre adresse e-mail. L'inscription, l'abonnement et l'accès à nos services sont gratuits. Ils sont offerts sans aucune obligation, pour une durée de 12 mois à compter de votre inscription. Vous pouvez à tout moment nous informer de votre désaccord, de votre refus, de votre désabonnement, de votre refus de nous laisser vos coordonnées, de votre refus de nous laisser vos données personnelles, de votre refus de nous laisser vos données personnelles, de votre refus de nous laisser vos données personnelles, de votre refus de nous laisser vos données personnelles.

Vous pouvez à tout moment nous informer de votre désaccord, de votre refus, de votre désabonnement, de votre refus de nous laisser vos coordonnées, de votre refus de nous laisser vos données personnelles, de votre refus de nous laisser vos données personnelles, de votre refus de nous laisser vos données personnelles, de votre refus de nous laisser vos données personnelles.

Cette lettre d'information vous est adressée automatiquement. Nous vous remercions de ne pas répondre, si d'autour vous adressez un mail. Pour toute demande, contactez-nous.

MATY : 508 av. de la République - 39000 BESANCON - FRANCE
 09 72 72 00 25 (numéro vert gratuit, hors week-end)
 03 83 33 33 33 (numéro fixe, hors week-end)
 03 83 33 33 33 (numéro fixe, hors week-end)

Informez sur la redirection : des logos Facebook



Bonne pratique



Une attention rapidement portée sur le call to action accompagné du logo Facebook

Le logo Facebook génère du clic puisqu'il a tendance à rassurer les utilisateurs sur la redirection.

« C'est clair, 'tentez votre chance' avec le logo Facebook, c'est une info précise, je sais où je vais »

10
secondes

« c'est explicite, ça dit bien que c'est sur facebook avec le logo »

BUT

Restez à la Page :)

facebook

Retrouvez encore plus...

- ... de nouveautés,
- ... de bons plans,
- ... de jeux concours,
- ... de conseils déco !

**Rejoignez-nous vite !
Devenez Fan !**

J'aime

But, on s'y retrouve tous. www.but.fr

*Photos et visuels non contractuels. Toutes les grandes marques aux meilleurs prix dans vos 220 magasins BUT.
Conformément à la loi Informatique et Libertés du 06/01/1978, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux informations vous concernant qui peut s'exercer par courrier à : BUT International - Service Consommateur 1 avenue Spinoza 77437 MARNE LA VALLEE Cedex 2, en indiquant nom, prénom, adresse et adresse email. Vous pouvez à tout moment avoir accès et changer ces informations concernant vos coordonnées dans la rubrique [Mon compte](#). Si vous ne souhaitez plus recevoir d'e-mail de la part de BUT, [cliquez ici](#).



Un logo Facebook qui aiguille l'utilisateur sur le message de l'emailing

Une forte attirance pour l'avantage 'nouvelles infos' qui génère du clic !



Se tenir au courant de ce qui propose de nouveau ça incite plus »

» Plus simple pour les actus avec les notifications. »

« L'intérêt est d'avoir les nouvelles infos rapidement »

Mettez en avant ce que les fans peuvent obtenir en vous suivant > Les nouveautés sont très appréciées !

10
secondes →

Du Pareil Au Même

DU PAREIL.. au même  Habille les enfants du 0 au 14 ans !

MODE 0-2 ans
MODE 3-14 ans
CHAUSSURES
LIBRAIRIE
PUBLICITE
IDES CADEAUX
SONNES AFFAIRES

DU PAREIL.. au même
 fête l'arrivée de la nouvelle collection !
 Du 13 Juillet au 2 août 2011



Jeu - concours
 « Les looks de la rentrée »
 Votez pour votre look préféré !
GAGNEZ
 chaque semaine
50€*
 en bons d'achats

[Jouez sur Facebook](#) 



[Découvrez la nouvelle collection sur dpam.com](http://dpam.com)

[Découvrez le making of du shooting sur](#)




LIVRAISON OFFERTE**
en France dès 60€ toute l'année !

* Voir le règlement

> transférer à une amie



LIVRAISON

- Livraison GRATUITE France dès 60 €
- Livraison dans le monde entier



RETOUR

- Satisfait ou remboursé intégralement
- Échange GRATUIT en magasin
- Retour GRATUIT en point relais



PAIEMENT

- Paiement en ligne sécurisé
- Certificat SSL
- Certifié France



SERVICE CLIENT

- Service Client à votre écoute au 0811 566 577
- Conseils et guides d'achat
- Suivi des commandes



IDÉE CADEAUX

- Une sélection de cadeaux en permanence
- Liste de naissance
- Emballage cadeau OFFERT



LE CLUB DES MAMANS

- La carte Club OFFERTE pour tout achat
- Des avantages et offres exclusives réservée aux membres du Club des Mamas

Retrouvez-nous sur [facebook](#) [twitter](#)

** Livraison offerte (Colissimo ou Relais Kiata) jusqu'au 31/12/11 pour toute commande d'un montant minimum de 60€, passée sur www.dpam.com et à livrer en France Métropolitaine.

38

80

AL TICS
User Analyst

Mettez en avant votre jeu concours



Bonne pratique



3 secondes



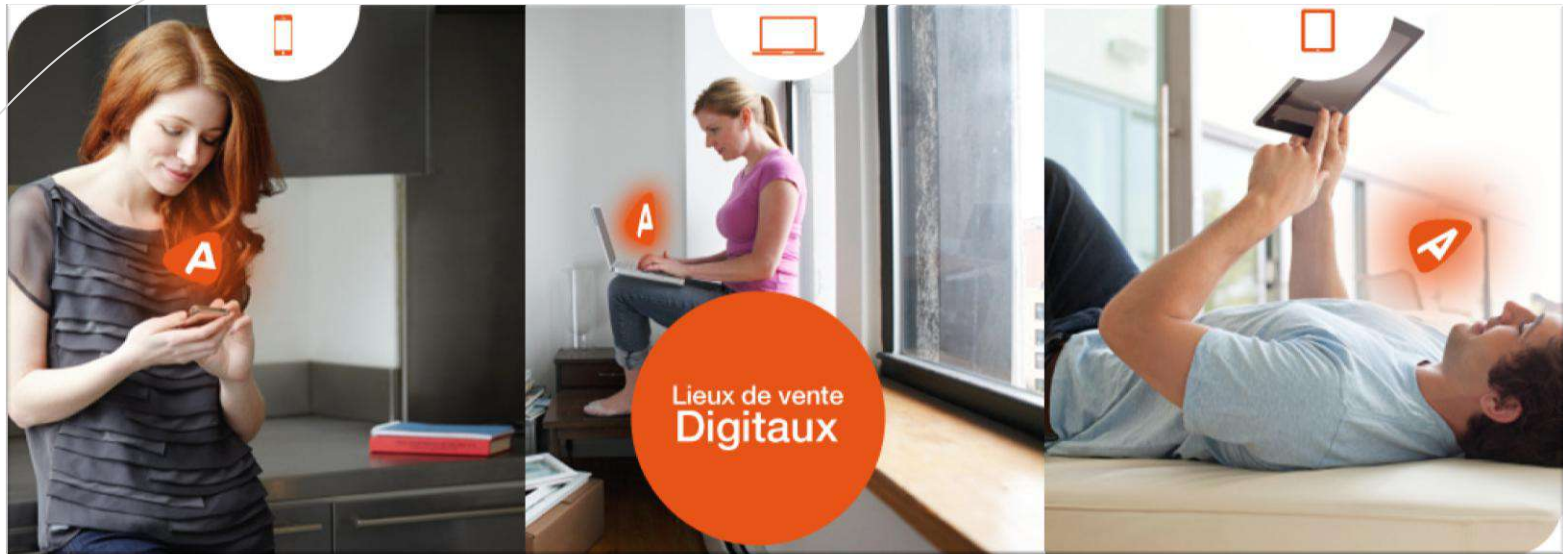
10 secondes

« Le jeu est incitatif, il est au centre on ne voit que ça »



« Je clique sur 'jouez' c'est direct et rapide, il faut que ce soit rapide »

Incitez votre communauté à relayer



Incitez votre communauté à vous relayer

>ATTENTES & COMPORTEMENTS SUR LES PAGES FANS

>STRATEGIE FACEBOOK POUR UNE COMMUNAUTE ENGAGEE



Connaissez-vous VRAIMENT vos prospects/clients ?



- ❖ Qui sont-ils ?
- ❖ Que pensent-ils de votre offre ?
- ❖ Comment perçoivent-ils votre site ?
- ❖ Êtes-vous meilleur que la concurrence ?

Notre Solution: **QUESTIONNAIRE**
(sur votre site ou par mail)



Contactez-nous

Tél: 04 72 76 94 00
win@altics.fr

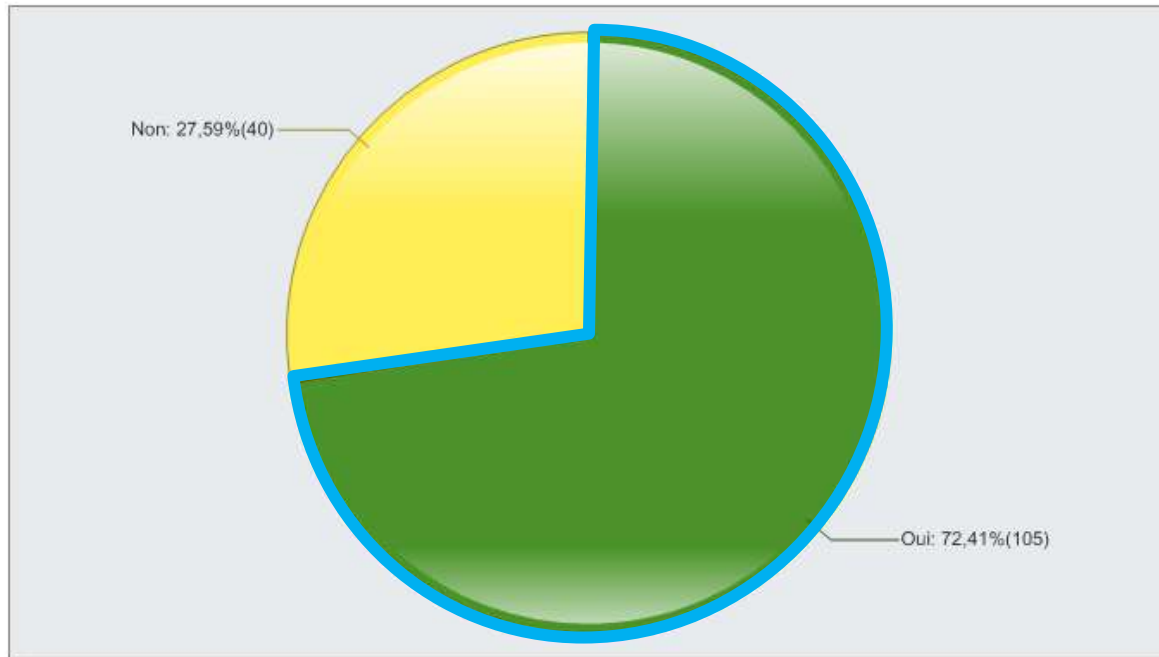
HomeMaison.com
Le 1^{er} spécialiste décoration Rideaux, Voilages, Coussins sur internet





De nombreux utilisateurs sont fans : profitez en !

72 % des utilisateurs sont fans d'une marque sur Facebook



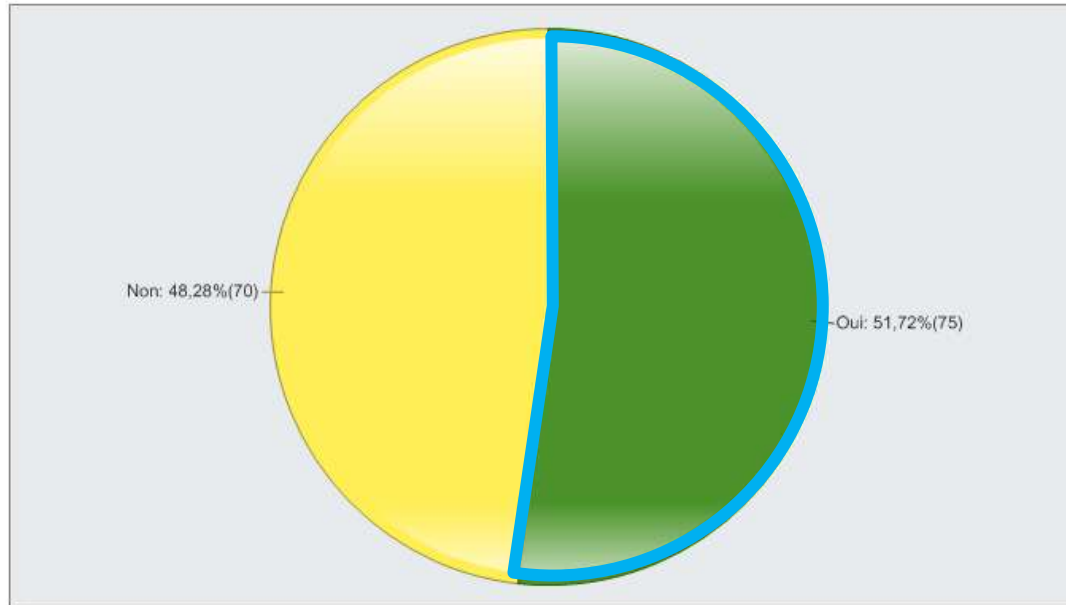
Etes vous fan d'une marque sur Facebook ?

Total : 145 répondants du 22/02 au 25/02



Recrutez des prospects : tous vos fans ne sont pas clients

51 % des fans cliquent sur la mention « j'aime » de marques dont ils ne sont pas clients



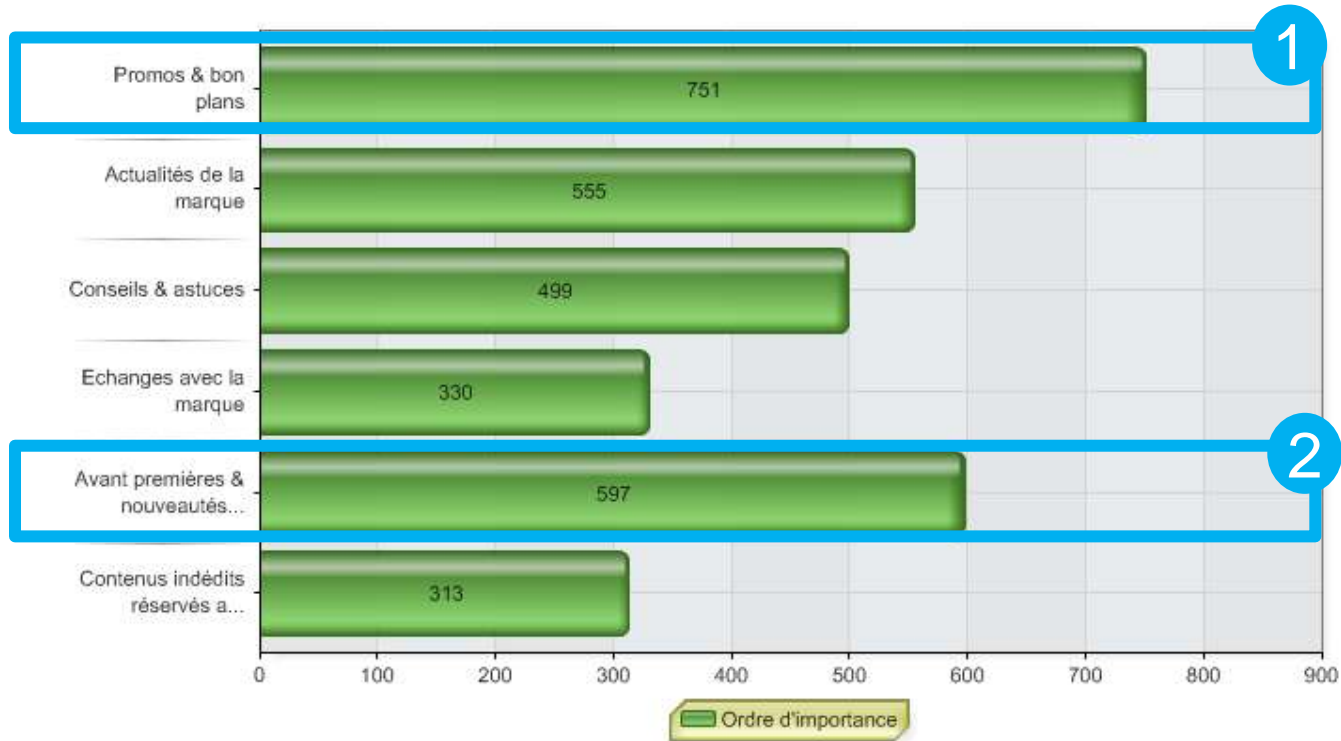
Devenez-vous fan sur Facebook d'une marque dont vous n'êtes pas client ?

Total : 145 répondants du 22/02 au 25/02



Des promotions très recherchées

Que venez-vous chercher sur la page fan ?



1 80 % des utilisateurs recherchent des promotions sur les pages fans

2 48 % veulent des nouveautés et des avant premières

Total : 145 répondants du 22/02 au 25/02

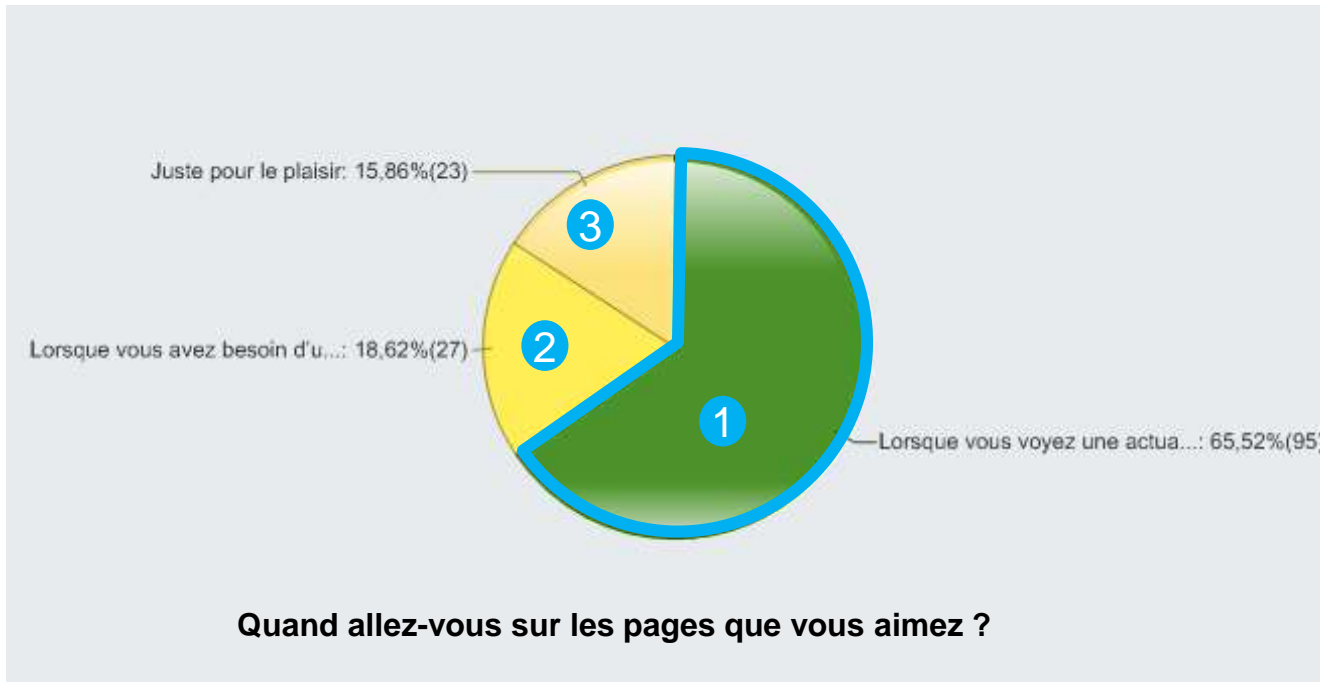
45

80



Un fil d'actualité à ne pas négliger

Les fans se rendent sur la page marque principalement quand une publication apparaît dans le fil des actualités



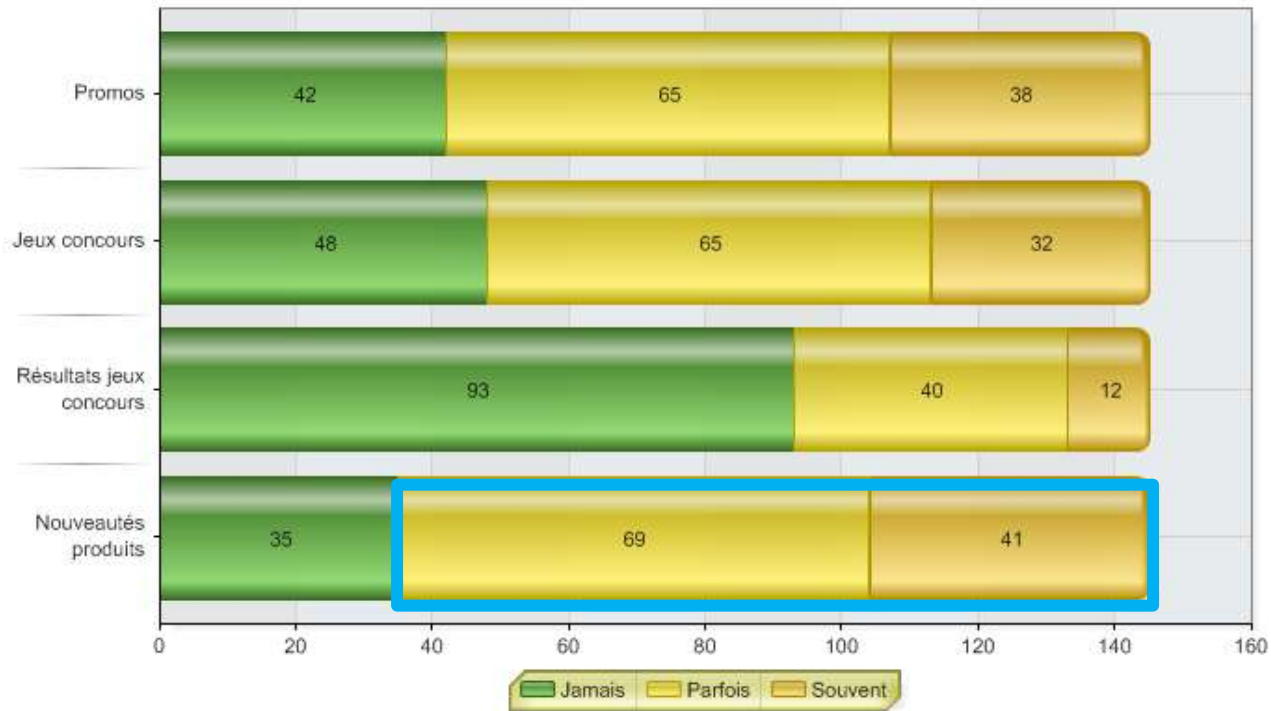
- 1 Lorsque vous voyez une actualité intéressante 65.52%
- 2 Lorsque vous avez besoin d'une information 18.62%
- 3 Juste pour le plaisir 15.86%

Total : 145 répondants du 22/02 au 25/02



Les nouveautés sont le levier pour le partage

Les publications des fans sur leur mur restent mitigées quelque soit le contenu. Cependant les nouveautés produits sont privilégiées suivi des promos



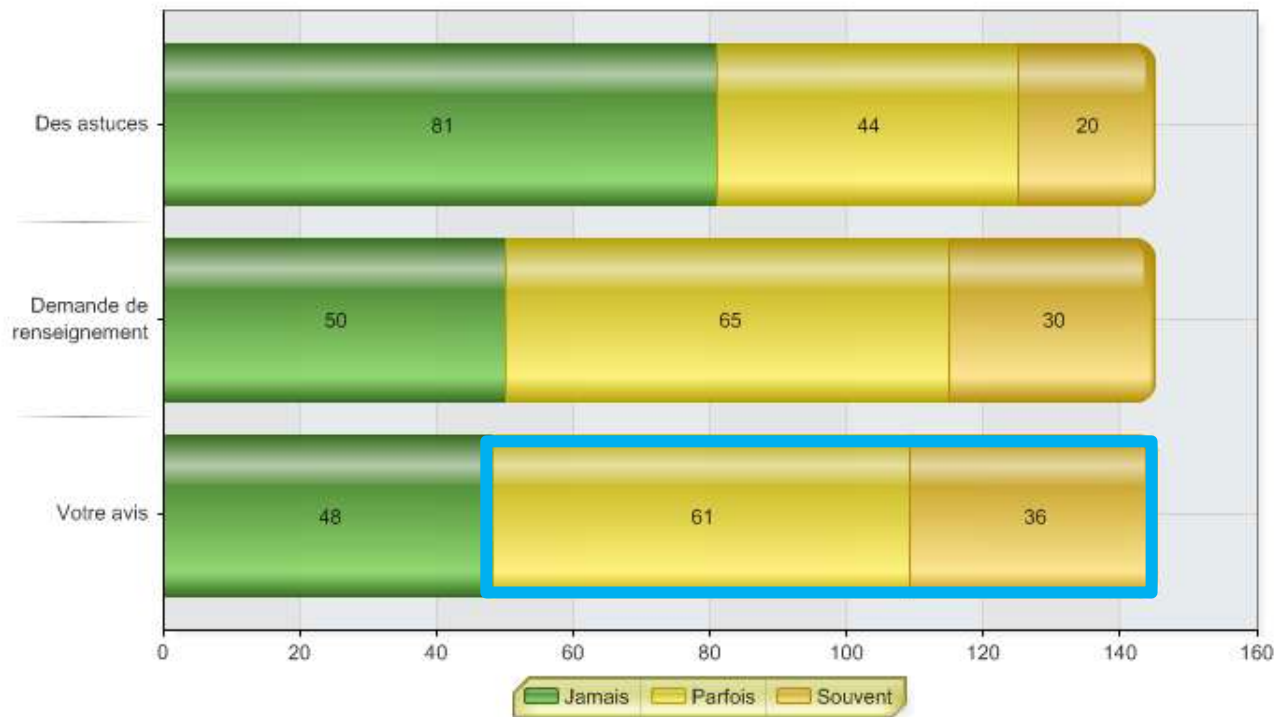
Quels types de contenus êtes-vous susceptible de partager sur votre propre mur ?

Total : 145 répondants du 22/02 au 25/02



Les fans sont votre porte parole sur Facebook

Les fans publient sur le mur de la marque pour exprimer leurs avis mais également pour une demande de renseignement



Que publiez-vous sur le mur de la page fan ?

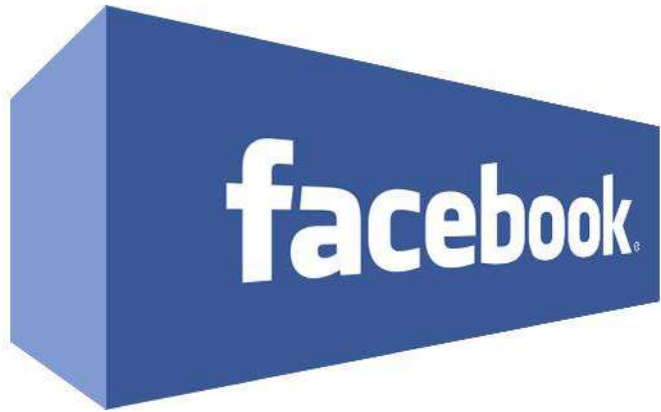
Total : 145 répondants du 22/02 au 25/02

Incitez votre communauté à vous relayer

- >ATTENTES & COMPORTEMENTS SUR LES PAGES FANS
- >STRATÉGIE FACEBOOK POUR UNE COMMUNAUTÉ ENGAGÉE
- >MAUVAISES PRATIQUES



Besoin d'accompagnement sur votre stratégie Facebook ?



- Diagnostic sur votre positionnement Facebook
- Test de votre page Facebook
- Coaching pour augmenter le nombre de fan impliqué

Contactez-nous

Tél: 04 72 76 94 00
win@altics.fr

Préférez une landing page autre que le mur



Publier : Message sur le mur Photo Vidéo

Exprimez-vous



Yves Rocher France

Envie de retrouver la silhouette que vous aimez ?
Reprenez le contrôle de votre corps avec le nouveau gel SOS Déstockant.
Et pour doubler l'efficacité minceur de ce gel, utilisez le gommage activateur detox.
Pour en savoir +, cliquez ici : <http://bit.ly/minceur-detox>



Le mur de la marque en guise de landing page qui ne permet pas de rendre visible les avantages

Une page de bienvenue absente

- Mur
- Infos
- Activité des amis
- Nouveautés
- Leçons de beauté
- Cartes virtuelles
- Nos Magasins
- Photos
- BlogZine
- YouTube

Photos

J'aime · Commenter · Partager · Il y a environ une heure, via Yves Rocher France ·

154 personnes aiment ça.

Afficher les 15 commentaires

14 partages

Affichez vos avantages sur la landing page



BUT J'aime
Meubles



Cliquez sur
 J'aime

Une landing page au graphisme qui attise la curiosité, et incite à la mention j'aime, vite rattrapé par l'absence d'avantage

JUSQU'AU 23 MARS 2012

- Mur
- Infos
- Activité des amis

Nouveau format : adaptez votre couverture 1/2



Une photo de couverture qui ne mise pas sur les avantages de la marque

Un nouveau format « timeline » qui dirige l'utilisateur directement sur votre mur, sans rendre visible vos avantages

The screenshot shows a Facebook profile for 'Jules'. The cover photo is a close-up of a man and a woman. The profile picture is the 'Jules' logo. The bio reads: 'Habillement. Jules est la marque de vêtements des hommes qui aiment la mode. Elle s'inspire des dernières tendances pour proposer des looks stylés qui les accompagnent dans chaque moment de leur vie.' The page shows 38,177 likes and 541 people talking about it. There are buttons for 'J'aime', 'Message', and a dropdown menu. Below the bio is an 'À propos' link. On the right, there are thumbnails for 'Photos' and 'Mentions J'aime'.

Un texte de présentation de la marque qui n'apporte pas grand intérêt en premier lieu



The screenshot shows a Facebook page for 'Du Pareil Au Même'. The cover photo features children in colorful clothing. The profile picture shows a child under a polka-dot umbrella. The page name is 'Du Pareil Au Même' with 21,203 likes and 392 people talking about it. The 'À propos' section describes the company as a children's clothing brand. Navigation tabs include 'Photos', 'Mentions J'aime', 'Bienvenue', and 'Charte Facebook'. A '6' dropdown menu is visible next to the 'Charte Facebook' tab. A 'À la une' dropdown menu is at the bottom.

Un accès à la page de bienvenue qui ne se démarque pas :

1. Pas de visuel attirant
2. Mélangé aux autres informations en tout genre

Un texte de présentation qui ne cible pas immédiatement les avantages

Une page de bienvenue à optimiser



The screenshot shows a Facebook landing page for 'Du Pareil Au Même'. At the top, there is a navigation bar with the page name and a 'Bienvenue' dropdown menu, and a 'J'aime' button on the right. Below this is a red banner with the text 'Suivez nous ! En cliquant sur J'aime juste au dessus !' and two upward-pointing arrows. The main headline reads 'Rejoignez DU PAREIL...au même sur Facebook !'. A purple callout bubble points to the 'J'aime' button in the banner, stating: 'Un graphisme qui guide le regard de manière maladroite > La mention j'aime est sur la droite avec le format timeline'. Below the headline is a green box with text: 'Retrouvez des silhouettes et des looks en avant-première, participez à des jeux concours, profitez des exclusivités réservées à nos fans, posez vos questions et dialoguez avec la communauté !'. Underneath is a photo of four children. A second purple callout bubble points to the text in the green box, listing: 'Des avantages qui mériteraient d'être plus visibles : 1. Par la police (taille & couleur) 2. Les visuels attirent plus le regard'. At the bottom, there is a 'Newsletter DPAM' section with a sign-up button 'Je m'inscris'. A third purple callout bubble points to this section, stating: 'Une redirection est nécessaire pour consulter l'offre facebook de la marque'. The page also features a dotted red line graphic that meanders across the content.

Une redirection est nécessaire pour consulter l'offre facebook de la marque

Des avantages qui mériteraient d'être plus visibles :

1. Par la police (taille & couleur)
2. Les visuels attirent plus le regard

Des éléments qui n'ont pas lieu d'être présents



Un graphisme peu incitatif pour devenir fan

Pneu POPGOM Bienvenue ▾

J'aime

Des avantages concurrentiels présents sur la page de bienvenue au détriment des avantages Facebook

POPGOM.fr
Simplifiez-vous le pneus !

Photo | jeu !! | Actualité | Centre

J'aime

Large sélection de pneus de marque à prix web | Prise de rdv et paiement 100% en ligne | Montage des pneus par des professionnels

MICHELIN | BRIDGESTONE | DUNLOP | GOODYEAR | PIRELLI | Continental

POUR JOUER, CLIQUEZ VITE SUR J'AI ME !

J'aime → **JOUEZ**

POPGOM & BFGoodrich présentent le

DU 29 DÉCEMBRE AU 15 JANVIER 2012
POPGOM & BFGoodrich présentent le
GRAND JEU

A GAGNER CHAQUE DIMANCHE un Reflex D5100 Nikon

Cette opération n'est plus en ligne

Une incitation à participer que se révèle décevante : une mise à jour de la page d'accueil qui n'a pas été faite

Soyez explicite immédiatement



- Mur
- Infos
- Activité des amis
- Sweatshirt Giveaway
- Win my gear**
- 2011/2012
- Experience
- Racing Shop (France)
- Rossignol Clothing
- Discover skipursuit app
- Le Figaro.fr/Sport24.com
- Photos
- Vidéos
- Évènements
- YouTube Box
- RSS
- Articles
- Questions
- Liens

À propos de
FOR THE LOVE OF SNOW.
www.rossignol.com

128 348
personnes aiment ça

4 540
personnes qui en parlent

Mentions J'aime Afficher tout



The Provo Bros



Kye Petersen

Rossignol Win my gear J'aime

Équipement d'extérieur/Articles de sport



'the contest' (le concours) trop peu visible, ce qui compromet la compréhension du message

Un scroll obligatoire pour voir les modalités du jeu concours, notifiées avec une police de petite taille

Mauvaise pratique
Contenu & fonction

Laissez vos fans s'exprimer



MATY

Bijoux/Montres · Besançon



Mur



MATY a partagé un lien.



C'est maintenant

www.maty.com

Offre unique pour
Profitez-en vite, ce

Une possibilité de publier
bloquée > Les fans publient
principalement leurs avis sur
votre mur*

J'aime · Commenter · Partager · Il y a 7 heures ·

131 personnes aiment ça.

Afficher les 7 commentaires

14 partages

Idem. One ne peut malheureusement pas se faire
plaisir tous les jours !
Il y a 4 heures · J'aime · 1

MATY @ : Avez-vous vu que nous proposons dans
notre collection une bague en argent sertie d'un zirconia blanc-

* Données issues du questionnaire



58

80

Une absence de visuel pour la nouvelle collection



- Mur
- Infos
- Activité des amis
- Bienvenue
- Photos
- Store
- Newsletter
- Évènements
- Articles



Bel Air Paris

Lancement de la collection Automne / Hiver 2011 - 2012

J'aime · Commenter · Afficher · S'inscrire · 29 août 2011, 15:02

13 personnes aiment ça.



My closet Take a look at my blog!

29 août 2011, 16:46 · J'aime

Rédiger un commentaire...

Une nouvelle collection disponible sur le site marchand mais pas de visuel sur Facebook



Bel Air Paris

La Nouvelle collection Automne / Hiver 2011 - 2012 est arrivée



Bel Air Paris | Store

Née au milieu des années 80, la marque de prêt-à-porter Bel Air se développe rapidement à Paris, en Province et à l'étranger. Grâce à sa mode urbaine et branchée, son style glamour mais toujours adapté au quotidien, Bel Air séduit une jeune femme moderne et décontractée. Exigeante et audacieuse, Bel Air privilégie l...

[Afficher la suite](#)

Page : 33 085 personnes aiment ça.

Commenter · Partager · 29 août 2011, 14:39

Des applications sommaires, sans rubriques conseils, nouvelle collection

Incitez votre communauté à vous relayer

- >ATTENTES & COMPORTEMENTS SUR LES PAGES FANS
- >STRATÉGIE FACEBOOK POUR UNE COMMUNAUTÉ ENGAGÉE
- >BONNES PRATIQUES



Envie de CONVERTIR encore PLUS ?



- ▶ Nous testons (en laboratoire, à distance, en temps réel)
- ▶ Nous optimisons vos interfaces
- ▶ Nous coachons vos équipes

Contactez-nous

Tél: 04 72 76 94 00
win@altics.fr

Bonne pratique
Page d'atterrissage

Appâtez avec vos avantages dès la landing page



Mathon J'aime

Alimentation/Boissons

Cliquez sur et rejoignez-nous

Découvrir les tendances culinaires,
nos blogs coup de cœurs...

Partager des trucs et astuces,
des recettes...

Télécharger nos livres de recettes
réservés aux fans

Accéder à des animations
et jeux concours exclusifs !

Affichez les avantages fan pour susciter l'envie et générer du clic sur « j'aime »

Conseil plus : des témoignages de fans visibles sur la page de bienvenue !

« Voilà les fameux beignets, j'ai rien changé à la recette ! »
Catherine

« Super les recettes et super de pouvoir les télécharger gratuitement !! Merci !! »
Dominique

« Génial ! j'adore son blog ! simple mais efficace ! on a du mal à décrocher. »
Celine

Mur

Incitez au « j'aime » avec les bons éléments



MATY  J'aime
Bijoux/Montres · Besançon



Offrez les avantages qui sont les plus prisés*:

1. Bons plans
2. Nouveautés
3. Actualités

Incitez au clic avec un graphisme adéquate. La flèche pour orienter le regard est une pratique courante

* Données issues du questionnaire



BIENVENUE SUR NOTRE PAGE

Echangez en direct avec nos experts sur :
www.36000solutions.com

DARTY
12 916 personnes aiment ça · 241 personnes en parlent

Vente au détail et produits grand public
Bienvenue sur la page officielle de Darty. Vous y découvrirez des actualités de la marque, des bons plans et des réponses à vos questions.

À propos

Photos Mentions J'aime Contactez-nous

Créer une Page

Maintenant
février
2012
2011
2010
Création

Ajustez la couverture de votre journal > Privilégiez un visuel qui met en avant vos avantages

Faites figurer dans l'encadré de présentation les avantages de la page Facebook > la présentation de la marque peut y figurer après.

Bonne pratique
Jeu concours

Invitez explicitement vos fans à jouer



MATY
DEPUIS 1951

**JUSQU'AU 14 FÉVRIER
UN BIJOU
ET UN BOUQUET DE FLEUR
À GAGNER* PAR JOUR**

www.maty.com

MUR
Infos
Activité des amis
JEU St Valentin

Mettez en avant vos lots, c'est ce qui motive les fans

MATY J'aime
Bijoux/Montres · Besançon

**JUSQU'AU 14 FÉVRIER
UN BIJOU
ET UN BOUQUET DE FLEURS
PAR JOUR À GAGNER***

**POUR PARTICIPER
CLIQUEZ SUR**

J'aime

Aquarelle s'associe à MATY pour fêter les amoureux !
Chaque gagnant du Grand Jeu Saint Valentin recevra, en plus de son bijou, un bouquet de roses offert par Aquarelle.

AQUARELLE.com
COLLECTIONS DE BOUQUETS

Règlement Politique de confidentialité

Incitez à la participation avec un wording simple : instinctivement les utilisateurs savent qu'il faut devenir fan mais ne les déstabilisez pas, affichez le !

*Tentez de gagner un bijou et un bouquet de fleurs Aquarelle par jour jusqu'au 14 février - Jeu

Bonne pratique
Contenu & fonction

Montrez votre expertise avec des conseils adaptés



YVES ROCHER



- Mur
- Infos
- Activité des amis
- Nouveautés
- Leçons de beauté**
- Cartes virtuelles
- Nos Magasins
- Photos

LES LEÇONS DE BEAUTE

Profitez des astuces et techniques Yves Rocher, et testez pas à pas les looks maquillage au travers des leçons de beauté !

Les Looks...



- > Look Smoky Eyes
- > Look Nude
- > Look Graphique
- > Look Bonne Mine
- > Look Mariage
- > Look Maquillage de Soirée

TOUTES LES LEÇONS DE BEAUTÉ

L'art de...

- > L'art du Rouge à Lèvres
 - > L'art du Teint Parfait
 - > L'art de l'Eye-Liner
 - > Appliquer un Mascara
- > Appliquer le Fard à Joux
- > Atelier French Manucure



TOUTES LES LEÇONS DE BEAUTÉ

Incitez vos fans à venir régulièrement sur votre page avec des conseils utiles pour le quotidien



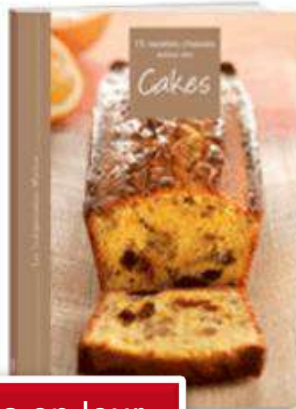
Bonne pratique
Contenu & fonction

Proposez des exclusivités ludiques pour les fans



Mathon ▶ Téléchargez Votre Livre de Recettes

Alimentation/Boissons



Nouveau !

Jouez sur une mise en ligne en série pour retenir vos fans : quand on commence on veut la suite

Le tome V
"Cakes"
est enfin téléchargeable !

Télécharger

Entretenez vous fans en leur proposant des exclusivités

Et toujours disponible :



Tome I
"Mandoline"

Télécharger



Tome II
"La poche à douille"

Télécharger



Tome III
"Verrines"

Télécharger



Mur

Bonne pratique
Contenu & fonction

Pas de limite pour vos fans : soyez généreux !



Jules ▶ My Jules

J'aime

Habillement

Diversifiez l'information avec des conseils, des guides, les nouveautés



Lookbook

LA MODE BY JULES



Collection Printemps Eté



Webzine



Choisir une chemise



Denim Guide



Faire un noeud de cravate

Transformez vos fans en lecteurs : de vos rubriques, vos publications, vos conseils



Lexique de la mode



Entretenir votre cuir



Guide d'entretien

- Infos
- Activité des amis
- Photos



Club Jules

JULES & YOU



Recrutement



Trouver un magasin



Incitez vos fans à communiquer

Bonne pratique
Contenu & fonction



Du Pareil Au Même

Les noirs, les gris, les bleus, les violets, les roses en passant par les multicolores, quelle est la couleur du manteau de votre petit bout ?

J'aime · Commenter · Partager · Hier, à 15:15 · 🌐

👍 9 personnes aiment ça.

💬 Afficher les 33 commentaires

Rédiger un commentaire...

Proposez à vos fans d'interagir pour qu'ils expriment leur avis > adaptez votre conversation en fonction des attentes



Mathon

Demain c'est la St Valentin, plutôt resto ou "fait maison" ?

J'aime · Commenter · Partager · 13 février, 15:28 · 🌐

👍 26 personnes aiment ça.

💬 Afficher les 54 commentaires

Rédiger un commentaire...

Transformez vos fans lecteurs en acteurs avec des commentaires et des mentions j'aime



Jules

C'est mardi gras ! Chez Jules nous sommes gourmands... et curieux :-)

Que mettez-vous, sur vos crêpes ?

J'aime · Commenter · Partager · 21 février, 18:11 · 🌐

👍 24 personnes aiment ça.

💬 Afficher les 39 commentaires

Rédiger un commentaire...

Conseil plus : orientez le débat sur un produit, cela vous permettra de le mettre en avant et de créer un pont d'accès entre la page fan et le site



Darty

Vous connaissiez le robot chauffant ? Maintenant, découvrez le Blender chauffant ! Des idées de recettes à créer avec ce produit, partagez les avec nos fans !



Blender Moulinex LM9001B1 SOUP & CO - LM9001B1 SOUP&CO (3486028)

www.darty.com

Blender Moulinex LM9001B1 SOUP & CO, Blender chauffant - Capacité 1,8 litres utiles, 2 programmes + 5 vitesses de mixage + pulse

J'aime · Commenter · Partager · 21 février, 11:37 · 🌐

👍 29 personnes aiment ça.

💬 Afficher les 3 commentaires

Rédiger un commentaire...



Faites partager et augmenter votre viralité



Rédiger un commentaire...



BUT

[VOTEZ LES ECONOMIES] Votez pour vos produits préférés et faites baisser leurs prix !!!! De nombreux lots à gagner ! Jusqu'au 23 mars :) RDV sur : http://www.facebook.com/but?sk=app_4949752878



J'aime | Commenter | Partager | 23 févr

23 personnes aiment ça.

1 partage

Rédiger un commentaire...

Impliquez davantage vos fans avec des votes et des quiz > n'oubliez pas de les récompenser

Ne perdez pas l'optique de partage :

1. Pour augmenter votre visibilité sur les fils d'actualités
2. Pour que les acteurs vous recommandent et ainsi avoir leurs amis en nouveaux fans
3. Les acteurs deviennent des ambassadeurs



Offrez l'exclusivité à la communauté

Bonne pratique
Contenu & fonction

Du Pareil Au Même
15 février

Votre princesse est plutôt... pantalon en toile blouson en jean
OU jupe qui tourne et petit foulard !?
Profitez dès à présent de 5€ offert dès 40€ d'achat avec le code
promo COETE2012 sur <http://www.dpam.com/>



Conservez ce coté « privilège » avec des informations ou offres qui sont disponibles que sur votre mur et pour vos fans

Du Pareil Au Même
14 février

Aujourd'hui, c'est la Saint Valentin... Votre princesse a t-elle son amoureux ? Votre petit homme sa Valentine ?

J'aime · Commenter · Partager

27 personnes aiment ça.

Afficher les 7 commentaires

Gâtez les fans avec des codes promos : c'est ce qu'ils désire le plus*

15 février, 08:01 · J'aime · 1

Rédiger un commentaire...

Du Pareil Au Même a partagé un lien.
13 février

Même si les nuits sont encore fraîches, je vous ai sélectionné les tous premiers pyjamas printemps/été!! Et pour les p'tits loups qui ont la chance d'être déjà en vacances, avez vous prévu

* Données issues du questionnaire



Bonne pratique
Contenu & fonction

Entretenez votre communauté



Pneu POPGOM
mardi

Qu'est ce qu'une bonne géométrie ?

Conseil de l'expert POPGOM ! Chaque véhicule possède un réglage de géométrie à respecter. Il est déterminé par le constructeur en fonction de critères très précis. Une mauvaise géométrie des trains roulants entraîne une usure anormalement r...

Lire la suite...

J'aime · Commenter · Partager

Pneu POPGOM aime ça.

Rédiger un commentaire...

Affichez vos conseils : positionnez vous en tant qu'expert

Pneu POPGOM
23 février

Il y a plus simple pour acheter vos pneus POPGOM.fr :)

Pneu POPGOM
24 février

Bon weekend à tous ! soyez prudents sur les pistes !

Commenter · Partager

Restez proches de vos fans avec des messages de sympathies

Conseil plus : vous pouvez même pousser un produit selon le post





Offrez des vidéos depuis votre page

Bonne pratique
Contenu & fonction

- Donnez l'accès à la chaîne Youtube pour :
1. Des conseils en vidéo
 2. Des vidéos à sensation (sport, moto ...selon votre secteur)
 3. Des vidéos du défilé de la nouvelle collection



- Mur
- Infos
- Activité des amis
- Sweatshirt Giveaway
- Win my gear
- 2011/2012
- Experience
- Racing Shop (France)
- Rossignol Clothing
- Discover skipursuit app
- Le Figaro.fr/Sport24.com
- Photos
- Vidéos
- Événements
- YouTube Box**
- RSS
- Articles
- Questions

Rossignol ▶ **YouTube Box**

Équipement d'extérieur/Articles de sport

« Previous 1 2 Next »

BcgIs5ak2yfuId9jouhx_p **Parker White killen' the small park!**

Too windy for main park, Fun day in south

comments

9u3wc5atbw1p1th9gwie_p **Shred the Sierra with Jeremy Jones**

Jeremy shows us what its like to be 'Jeremy', a gas his early season on...

comments

4b5wabomsy4qtZiasq5_p **Behind the scenes with Sage and T.G.R.**

Short teaser from TGR's 2008 film Under the Influence featuring Sage ripping it on a sweet pillow.

comments

Mhz3Lz7nydexq6plcmvs_p **My own Two Feet video teaser**

Leeward Cinema's new film "My own Two Feet" explores the Backcountry with out the aid of Helis or Sleds. Shot in the Mountains of California, see incredible terrain and a who's who of riders, who chose to hike and ride earned turns.

comments

IqfVbxtwVnetw1tmsJx_p **Jeremy Jones snowboards Turkey**

See Jeremy's point of view, as he charges some new terrain.

comments



Yves Rocher France ▶ YouTube

Santé/Beauté

Le Fard Blanc neige
comme base lumineuse sur toute la paupière

YouTube

Natacha découvre la nouvelle gamme maquillage COLORS d'Yves Rocher

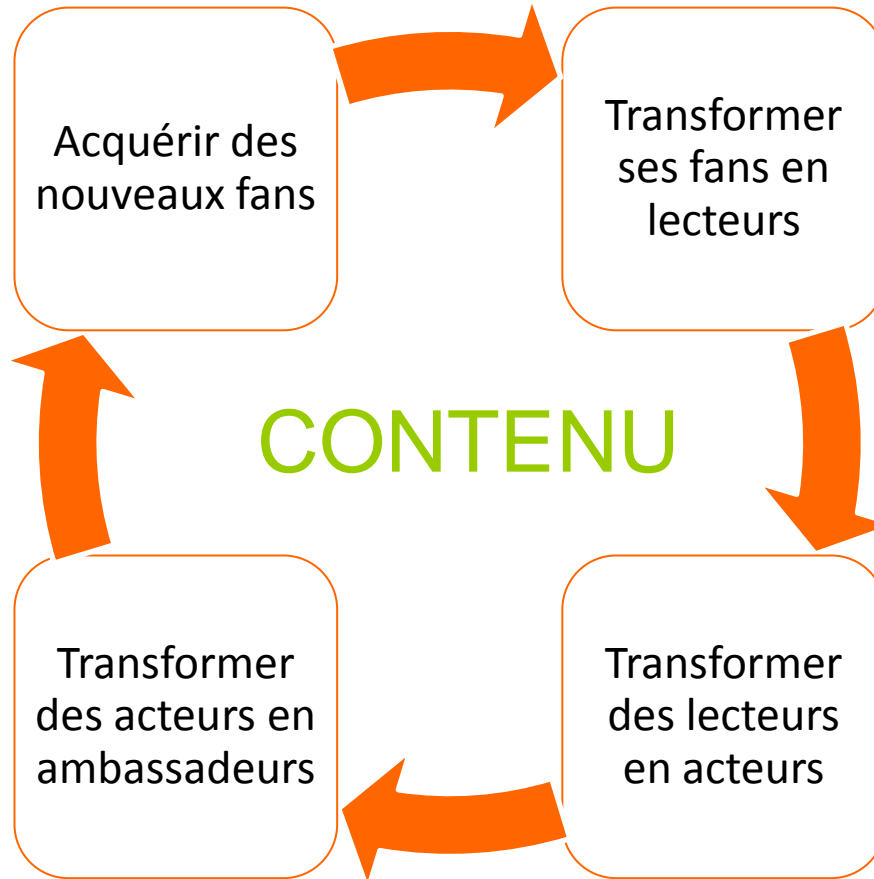
2913 views

La blogueuse Natacha du blog Gossip And The City découvre la nouvelle gamme de maquillage COLORS d'Yves Rocher.

- Mur
- Infos
- Activité des amis
- Nouveautés



Pour résumer



Conclusion

UNE STRATÉGIE FACEBOOK EFFICACE

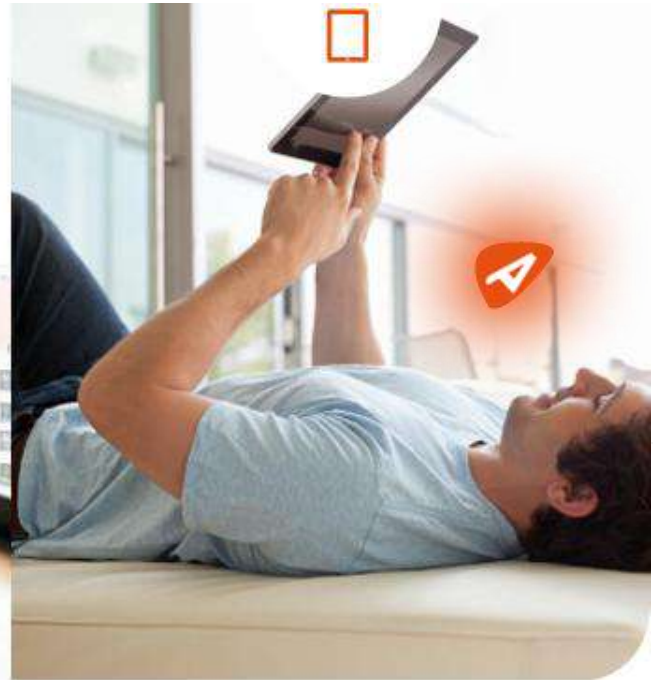


Une stratégie Facebook efficace

1. Annoncez vos avantages Facebook pour favoriser l'ouverture
2. Rassurez avec des logos Facebook visibles
3. Optez pour un recrutement efficace avec un emailing centré Facebook
4. Faites bonne impression avec la page d'atterrissage pour une mention j'aime
5. Privilégiez une photo de couverture timeline avec vos avantages
6. Animez votre page avec des posts qui transforme vos fans en lecteurs
7. Impliquez vos fan avec des publications pour qu'ils deviennent acteurs
8. Incitez au partage avec des nouveautés et vos fans seront ambassadeurs

Plus de viralité





Lieux de vente
Digitaux



Lieux de vente
Traditionnels

Partir des vrais « gens »



77

80

Recette by Altics



Tester attentes et
comportements digitaux
Testing



Concevoir des parcours
d'achat «zéro grain de sable»
e-Merchandising



Accompagner vos équipes
et sélectionner les outils adaptés
Solutions



Nos différences

Modèle économique à la performance

Focus e-Commerce



Outils uniques



Publications régulières



Equipe de passionnés



Synthèse des Offres



Révélez
votre potentiel



DIAG by Altics

Repérez les points bloquants via un DIAG web, mobile, multicanal by Altics

Accélérez
à la performance



TOP by Altics

C'est TOP by Altics. Rémunération incluant une partie variable.

Écoutez
vos utilisateurs



TEST by Altics

Plus de 21 produits de tests conso (quali – quanti – Eye Tracking...)!

