NOUS VOUS PRÉSENTONS

LE MARKETING TRANSMÉDIA SIMPLE & EFFICACE

Ou comment innover par l'usage
Exemples et tests inclus!



LE STUDIO QUI VOUS VOIT AUTREMENT.

FICHE D'IDENTITÉ EXPRESS DE NOTRE SOLUTION

POUR QUI ?

Les community managers au sens large gérant la relation clients.

POUR QUOI ?

Engager sa communauté de manière ludique et transmédia lors de chasses au trésor ou de votes sur des visuels de la marque.

FICHE D'IDENTITÉ EXPRESS DE NOTRE SOLUTION

COMMENT ?

Notre solution est une solution technique permettant :



D'analyser un nombre infini de photos prises par les participants et envoyées sur un compte email/twitter.



De répondre automatiquement de manière adéquate à l'image reçue selon un scénario défini par un community manager (envoi d'infos, gain/perte ou renvoi vers la phase suivante du jeu, comptabilisation d'un vote).



De générer les statistiques nécessaires et collecter des données (leads) pour une mesure du ROI.

COMMENT ÇA MARCHE ?

SOLUTION TECHNIQUE

- Surveillance messagerie
- Analyse images jointes
- Envoi message correspondant image reconnue
- Historisation données utilisateurs
- Génération de statistiques

NOTRE SOLUTION



BACK-OFFICE INTERNE

- Paramétrages des caractéristiques de la campagne
- Indexation des images
- Création et intégration des templates messages selon scénario retenu
- Association éventuelle d'une loterie

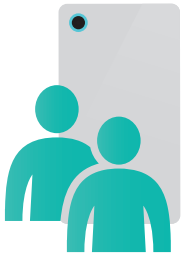
ENVOI MESSAGE



RÉPONSE



EXPÉRIENCES UTILISATEURS





INFORMATION



CHASSE AU TRÉSOR



VOTES

PROBLÉMATIQUES ADRESSÉES PAR NOTRE SOLUTION

MARKETING RELATIONNEL :

engagement, fidélisation, drive-to-store, digitalisation de campagnes courriers…

MARKETING OPÉRATIONNEL :

acquisition de leads, animation de points de vente ou d'évènements, enrichissement de campagnes d'affichages publicitaires ou de presse…

QUI UTILISE NOTRE SOLUTION ?

SOIT EN DIRECT :

- Marques
- Enseignes/Distribution
- Centres commerciaux
- Presse/Magazine
- Tourisme/Culture
- Collectivités locales



SOIT EN INDIRECT :

- Agences d'événementiel
- Agences de publicité
- Agences de communication
- Agences marketing
- Instituts de sondage
- Régies publicitaires

UNE TECHNOLOGIE INNOVANTE

LABELS CLIC&GAIN :

- Incubée au sein de Télécom Sud Paris
- Sélectionnée par Cap Digital pour Futur en Seine 2013
- Membre BizSpark Plus – Programme StartUp Microsoft

PLATEFORME BASÉE SUR DES TECHNOLOGIES TIERCES ÉPROUVÉES :

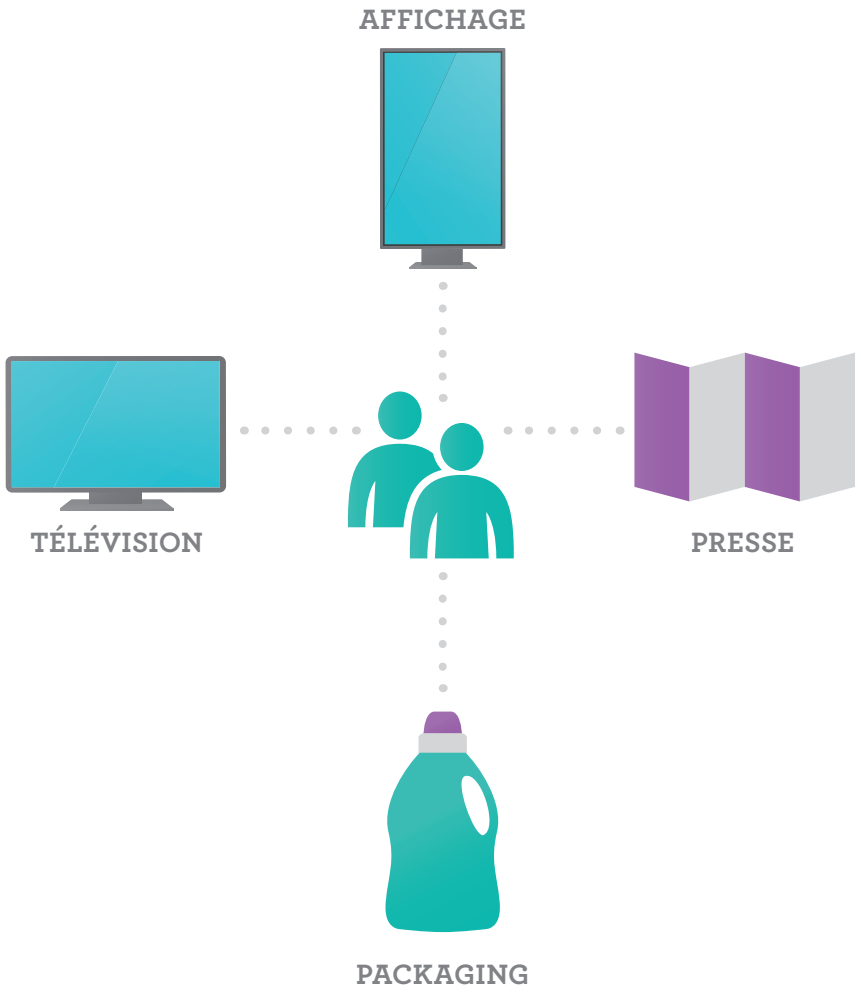
- Cloud Azure
- Partenaires en reconnaissance d'images français sur des technologies issues du MIT, de l'INRIA et traitant des millions d'images par an…

MARKETING TRANSMÉDIA
SIMPLE & EFFICACE

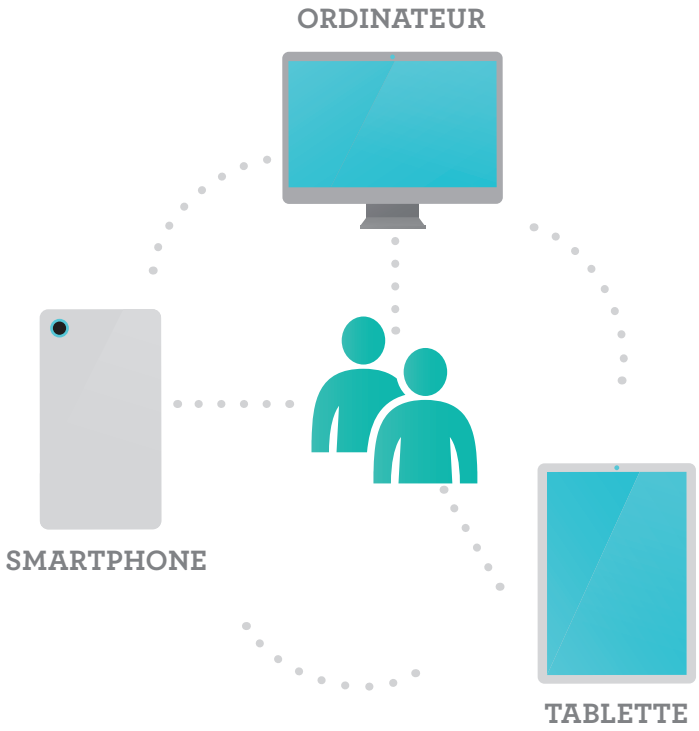
UN MONDE SATURÉ D'IMAGES

UNE EXPOSITION PERMANENTE AUX IMAGES À TRAVERS LES MÉDIAS CONNECTÉS OU NON

MÉDIAS NON CONNECTÉS



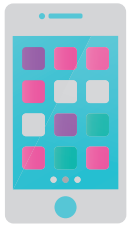
MÉDIAS CONNECTÉS



INNOVATIONS MULTIPLES EN RECONNAISSANCE D'IMAGES

UNE GÉNÉRALISATION DES ÉQUIPEMENTS MOBILES ÉQUIPÉS DE CAMÉRAS

SMARTPHONE



GOOGLE GLASSES



MONTRE SONY



DES TECHNOLOGIES BASÉES SUR L'IMAGE EN PLEIN ESSOR

QR CODE



RECONNAISSANCE D'IMAGES

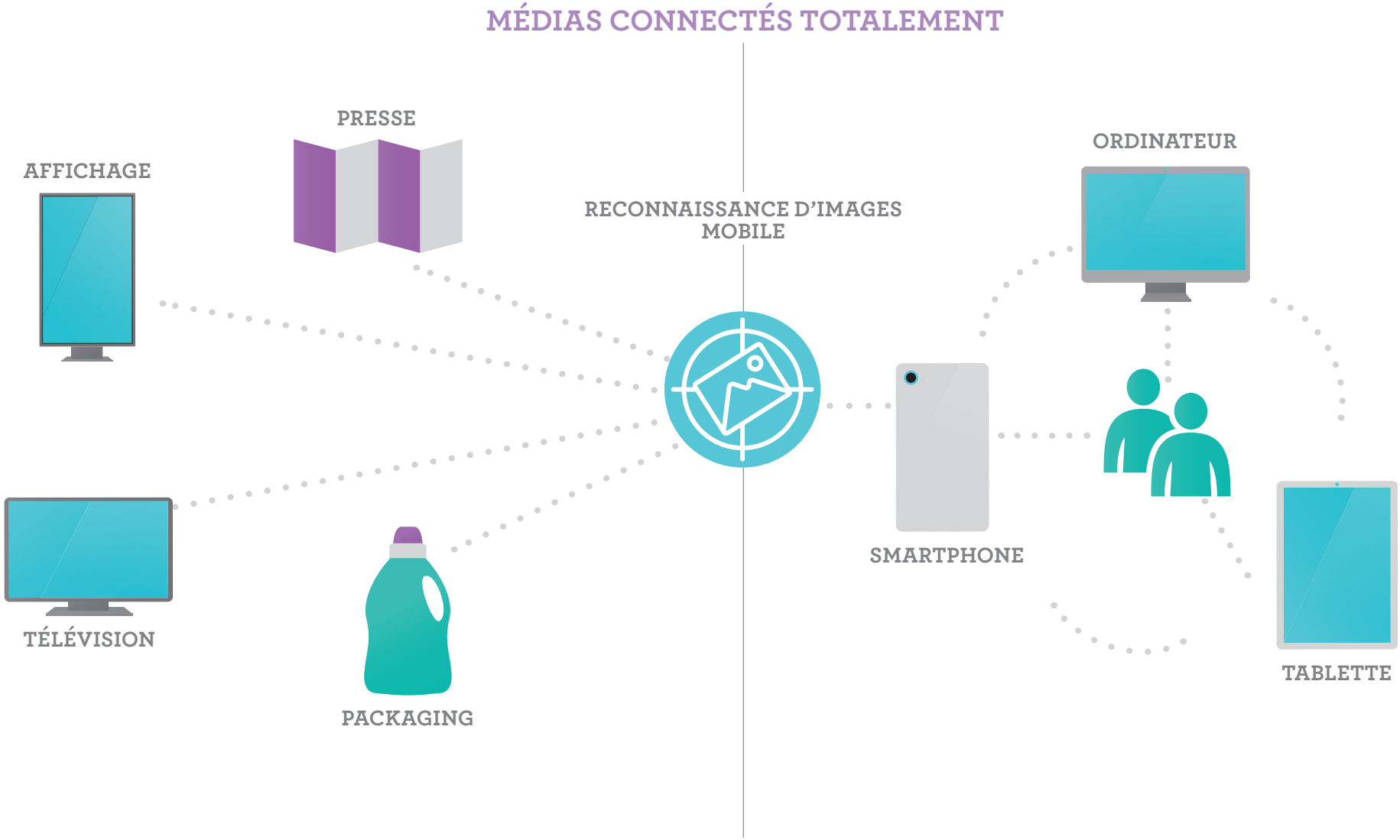


RÉALITÉ AUGMENTÉE



LA RECONNAISSANCE D'IMAGES

CRÉE UN PONT ENTRE LE MONDE PHYSIQUE ET L'UNIVERS DIGITAL



LA RECONNAISSANCE D'IMAGES EN MOBILITÉ

PERMET LES EXPÉRIENCES TRANSMÉDIA

MESSAGE MISSION/ CALL TO ACTION	IMAGE CIBLE	INTERACTION	INFOS/ RÉCOMPENSES	OBJECTIF MARKETING
RÉSEAUX SOCIAUX	AFFICHAGE	MOBILE	RÉSEAUX SOCIAUX	BRAND MANAGEMENT
PACKAGING PRODUIT	PACKAGING PRODUIT	MOBILE	WEB	ANIMATION POINT DE VENTE
COURRIER	COURRIER	MOBILE	MAGASIN	DRIVE TO STORE

MARKETING TRANSMÉDIA
SIMPLE & EFFICACE

«UNDERSTAND WHY AND HOW YOUR AUDIENCE USES TECHNOLOGY AND THEN START TRYING TO ALIGN YOUR COMMUNICATIONS EFFORTS.»

BRIAN REICH & DAN SOLOMON

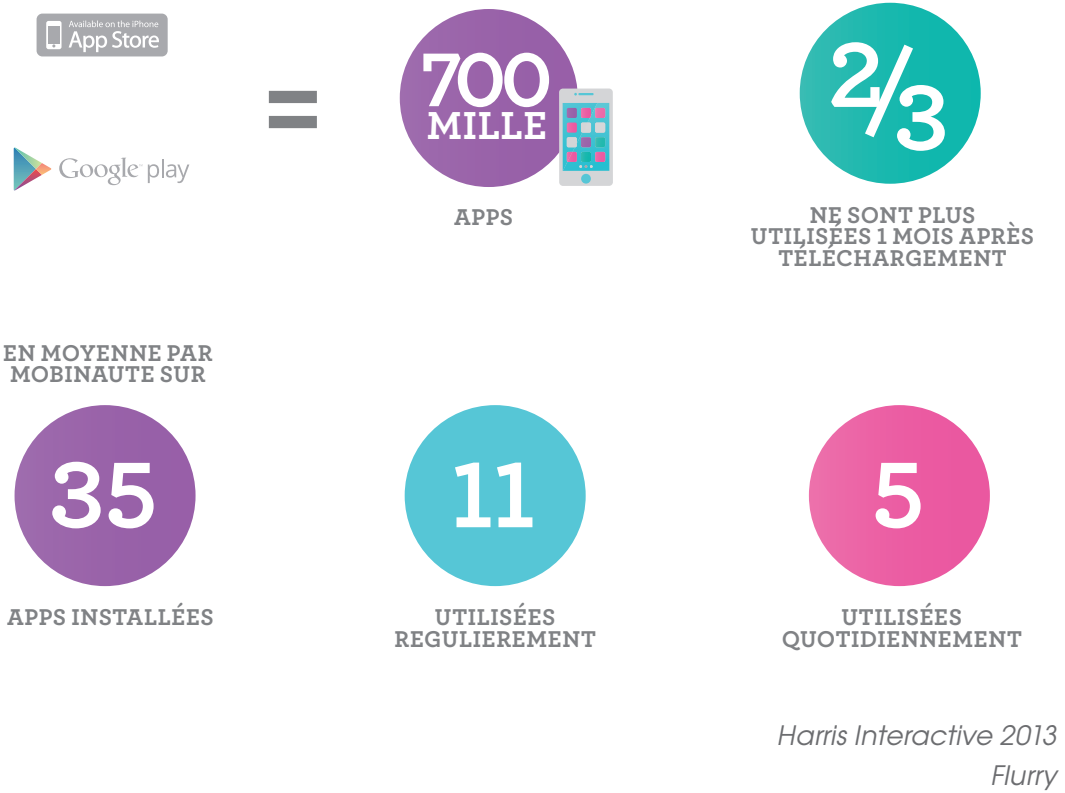
COMPRENDRE POURQUOI &
COMMENT VOTRE CIBLE UTILISE
LA TECHNOLOGIE ET COMMENCE
ENSUITE À ESSAYER D'APPREHENDER
VOS EFFORTS DE COMMUNICATION.

S’ADAPTER AUX USAGES DE TOUT UN CHACUN…

LA VUE EST LE SENS LE PLUS UTILISÉ DANS LA VIE DE TOUS LES JOURS. LA RECONNAISSANCE D’IMAGES REPRÉSENTE UNE INTERFACE HOMME MACHINE PLUS NATURELLE QUE LA RECHERCHE SÉMANTIQUE.

S'ADAPTER AUX USAGES DES MOBINAUTES.

UNE UTILISATION CONCENTRÉE DES APPS

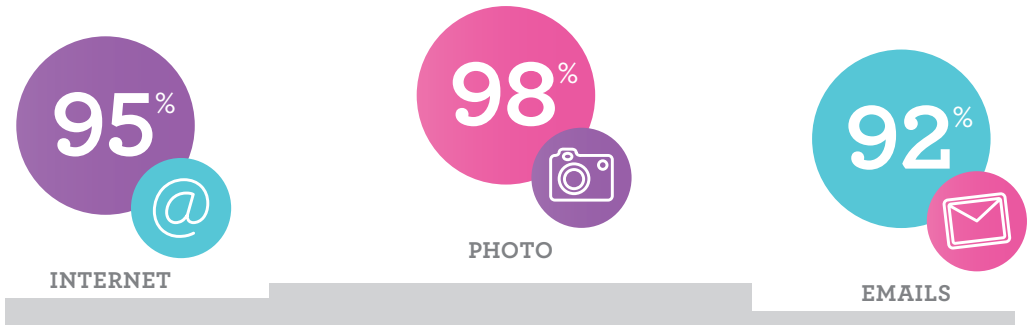


Harris Interactive 2013
Flurry

S'ADAPTER AUX USAGES DES MOBINAUTES.

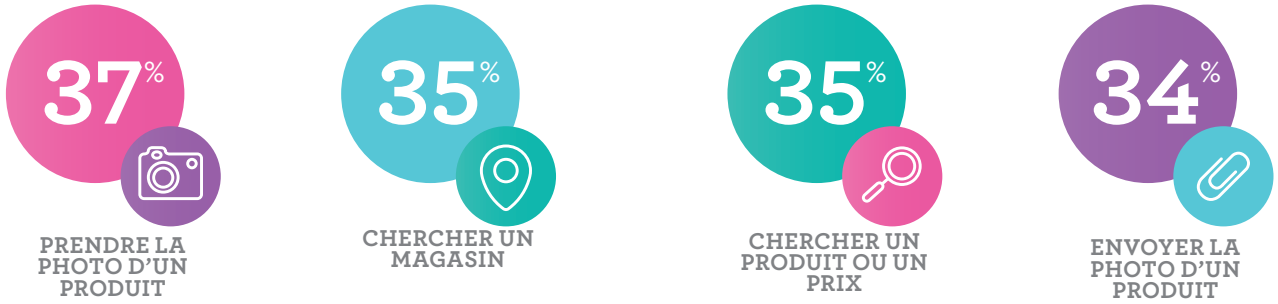
PHOTO ET EMAIL : LES APPS LES PLUS UTILISÉES

USAGES EN GÉNÉRAL



Ifop_surikate 2013, France

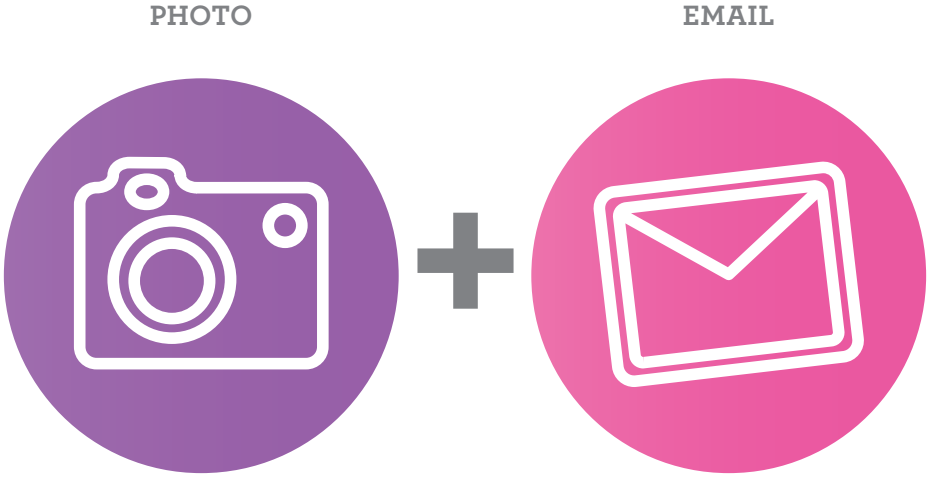
USAGES EN MAGASIN



Comscore 2012

UNE SOLUTION ALIGNÉE SUR LES USAGES

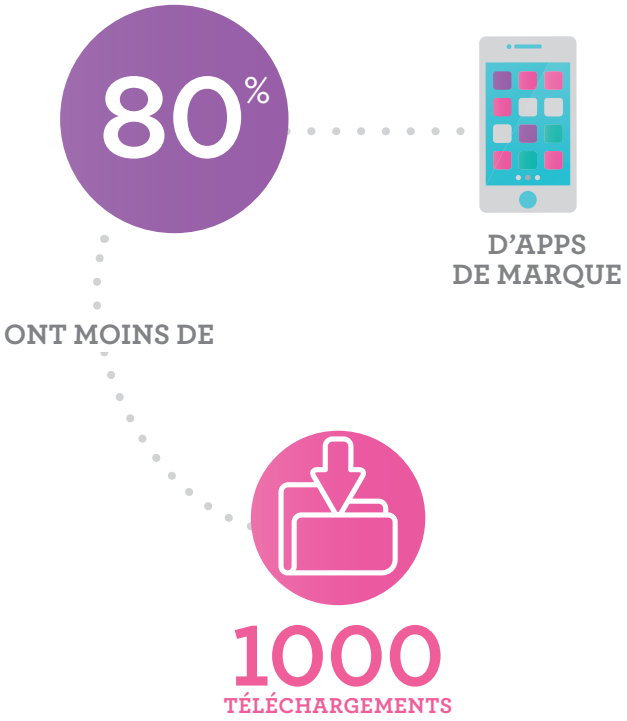
BASÉE SUR LE PRINCIPE DU «SHOOT&SHARE»
UTILISE LES 2 APPS NATIVES LES PLUS UTILISÉES QUOTIDIENNEMENT !



MARKETING TRANSMÉDIA SIMPLE & EFFICACE

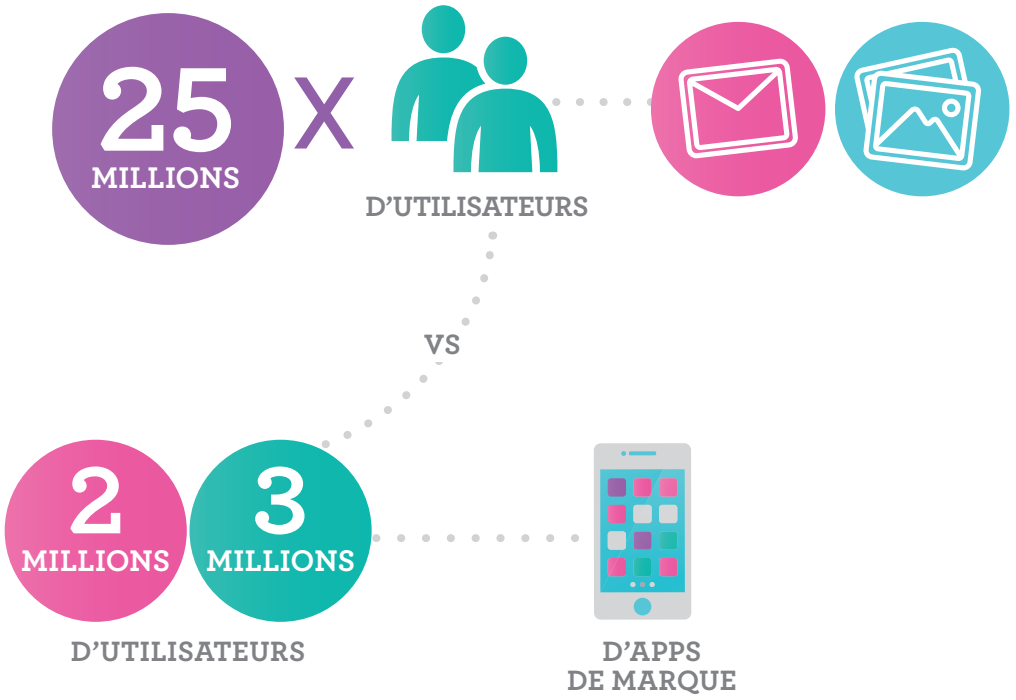
USAGE FACILITÉ POUR UNE AUDIENCE MASSIVE

SUPPRESSION DU FREIN DE TÉLÉCHARGEMENT D'UNE APP



Deloitte

AUDIENCE X10



Médiamétrie

APPROCHE MARKETING «PULL»

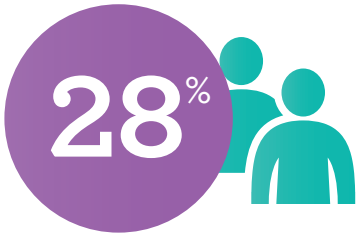


ENGAGEMENT INITIÉ PAR L'UTILISATEUR



=

CARACTÈRE INTRUSIF RÉDUIT & APPROCHE RECHERCHÉE PAR LES «CONSOMMACTEURS»



D'UTILISATEURS

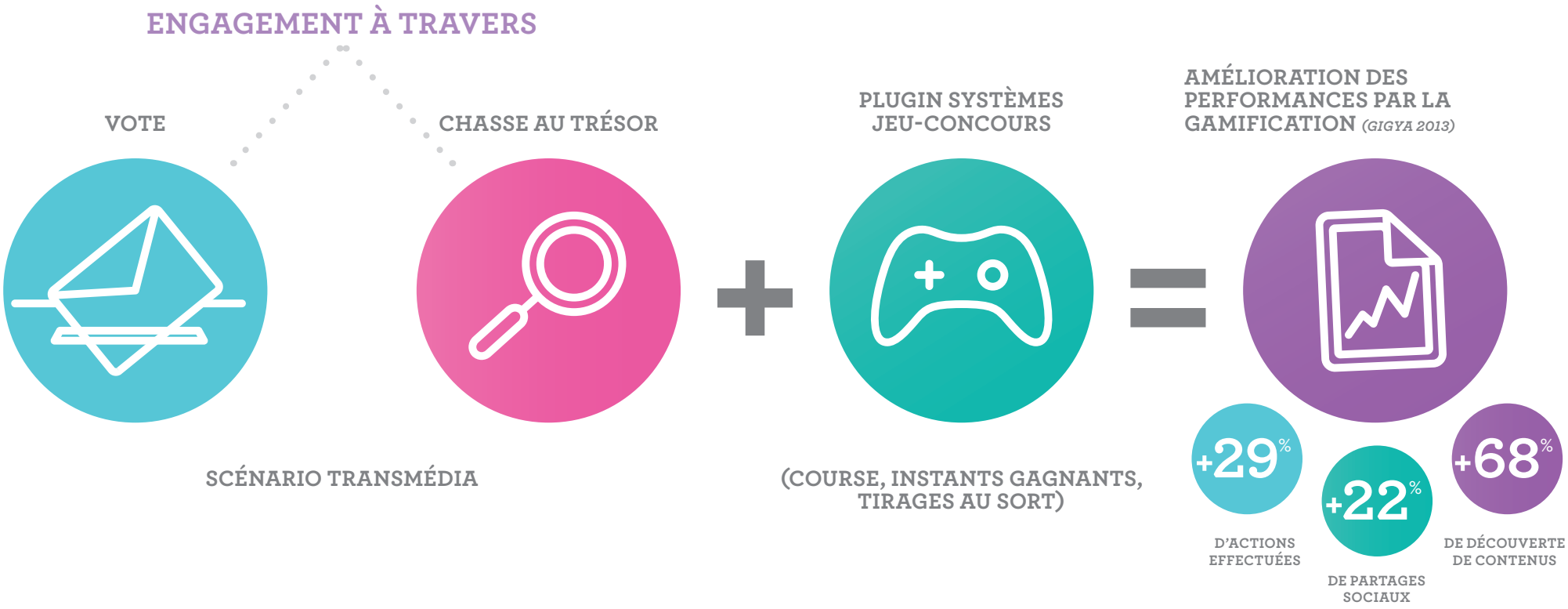


DAVANTAGE INCITÉS

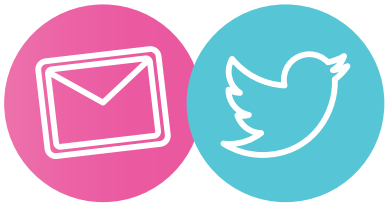


À ACHETER UN PRODUIT APRÈS EXPOSITION À UNE PUBLICITÉ INTERACTIVE *(MOXIE-PUBLICIS 2013)*

GAMIFICATION DES EXPÉRIENCES



DATAS ET ÉLÉMENTS DE MESURE DE ROI



ACQUISITION AUTOMATIQUE DE LEADS QUALITATIFS (EMAIL, TWITTOS...)



MESURES D'ENGAGEMENT (INTERACTION AVEC LES SUPPORTS VISUELS) APPORTANT DES INFOS RARES JUSQUE LÀ SUR DES COMMUNICATIONS PRINT



TRACKING DES EMAILS (OUVERTURE ET CLICS) DASHBOARD TEMPS RÉEL PERMETTANT UNE GRANDE RÉACTIVITÉ ET UN EXPORT POUR INTÉGRATION DANS LE CRM

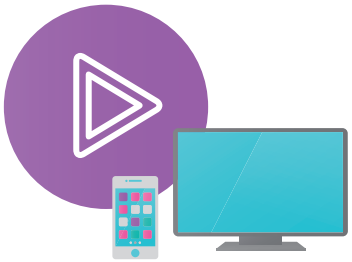
MARKETING TRANSMÉDIA
SIMPLE & EFFICACE
NÉANMOINS INNOVANT & OUVERT

SOLUTION INNOVANTE



SOLUTION COMPATIBLE

lunettes (Google Glasses, Laster…) ou montres (Samsung, iWatch…) connectées



ANALYSE DE SPOTS VIDÉO

ouverture aux dispositifs second écran



FONCTIONNE ÉGALEMENT AVEC TWITTER

(1ère plateforme de jeux Twitter !). D'autres réseaux sociaux (Instagram, Facebook, Vine) suivront.

SOLUTION OUVERTE



PLATEFORME CONÇUE POUR COMMUNIQUER VIA DES SERVICES WEB

Peut s'interfacer avec toute app de marque pour que cette dernière intègre la fonctionnalité «shoot&share»



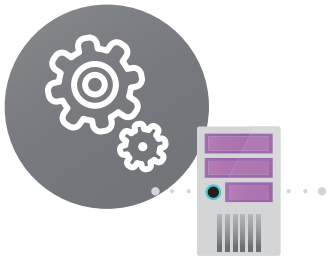
SOLUTION SAAS (À VENIR)

back-office ouvert aux clients



SOLUTION CLIENT (MARQUE BLANCHE)

l'ensemble de la solution (bases de données, back-office), est déployé chez vous sous réserve d'étude avec votre DSI



NOTRE SOLUTION

totalement externalisée auprès de votre prestataire

MAINTENANT
A VOUS D'ESSAYER
NOTRE SOLUTION !

ÉTUDE DE CAS : CARTE DE VŒUX 2014 - ON SE DIT TU

CONTEXTE

Dispositif de communication à destination des clients et des prospects du studio de création et de production pour transmettre les vœux.

L'IDÉE

Organiser un jeu pour faire gagner nos clients ou futurs clients des prestations création, de développement ou encore un déjeuner.

ÉTUDE DE CAS : CARTE DE VŒUX 2014 - ON SE DIT TU

À VOUS DE JOUER !



MÉCANIQUE

Envoi d'un jeu de cartes autour du thème des supers héros. Pour participer c'est simple :

1

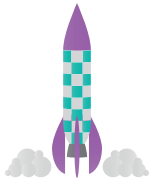
PHOTOGRAPHIEZ AVEC VOTRE SMARTPHONE LA CARTE DE VOTRE OSDTER PRÉFÉRÉ

2

ENVOYEZ LA PAR EMAIL À L'ADRESSE :
osdters@osdt.fr

3

PATIENTEZ QUELQUES SECONDES ET SURVEILLEZ VOTRE BOÎTE EMAIL. VOUS RECEVREZ LA RÉPONSE DANS QUELQUES INSTANTS.



UN OUTIL À VOTRE DISPOSITION

AGENCES, ANNONCEURS, ADOPTEZ CETTE SOLUTION TRANSMÉDIA UNIQUE POUR BOOSTER L'ENGAGEMENT DE VOTRE COMMUNAUTÉ !

MÉMENTO LIVRE BLANC

APP :

dans ce document, ce terme recouvre les applications mobiles à télécharger et à installer sur son mobile. Il ne vise pas les sites web mobiles (parfois appelés webapp).

APPROCHE « PULL » :

dans le dialogue avec le consommateur, l'approche «pull» décrit le sens consommateur vers marque. Par opposition, le mode «push» concerne les messages marque vers consommateur (publicité).

BRAND MANAGEMENT :

gestion du capital notoriété et identité d'une marque. Clé de voute du marketing avec le Customer Management (relation client) selon *Philip Kotler. source : http://fr.wikipedia.org/wiki/Philip_Kotler*

CONSOMMACTEUR :

contraction de consommateur et acteur signifiant une reprise du pouvoir du consommateur face aux marques. Les technologies permettent aujourd'hui aux consommateurs de s'exprimer sur les produits et la manière dont les marques échangent avec les consommateurs.

DRIVE TO STORE :

opération marketing visant à amener le client à se rendre dans un magasin physique.

ENGAGEMENT :

dialogue avec le client basé sur l'implication, l'interaction et la proximité. Plus l'intensité de cet engagement est grande, plus sa proximité avec la marque est forte et plus il s'en fera l'avocat auprès de sa communauté.

GAMIFICATION :

Selon *Gabe Zichermann*, expert américain en gamification de *l'agence Dopamine* et du site *http://www.gamification.co,*

« La gamification est une technique marketing qui exploite les mécaniques et les processus cognitifs du jeu pour engager les utilisateurs ».

La technique consiste à « emprunter» à l'univers des jeux vidéo toutes les idées qui fonctionnent et qui peuvent s'adapter aux stratégies marketing. La gamification vise ainsi à utiliser le jeu pour pousser les consommateurs à faire des choses qu'ils n'auraient pas faites de leur propre initiative. Les ressorts naturels utilisés sont l'attrait du challenge, de la progression, de la compétition et des récompenses.

SAAS :

acronyme de Software As A Service. Décrit une application logicielle consommable en ligne, sans avoir à être installée sur ses serveurs.

TRANSMÉDIA :

pratique qui consiste à développer un contenu narratif sur plusieurs médias en différenciant le contenu développé et les capacités d'interaction en fonction des spécificités de chaque média. source : *http://www.definitions-marketing.com/Definition-Transmedia*

CONTACTS



FABIENNE JANIN
01 82 28 30 42 • 06 83 88 04 90
f.janin@on-se-dit-tu.fr



CLOTHILDE MEYER-BISCH
01 82 28 30 40 • 06 61 91 80 58
c.meyerbisch@on-se-dit-tu.fr

**PRÉSENTATION RÉALISÉE
AVEC LA COLLABORATION DE CLIC & GAIN.**

LE STUDIO QUI VOUS VOIT AUTREMENT.