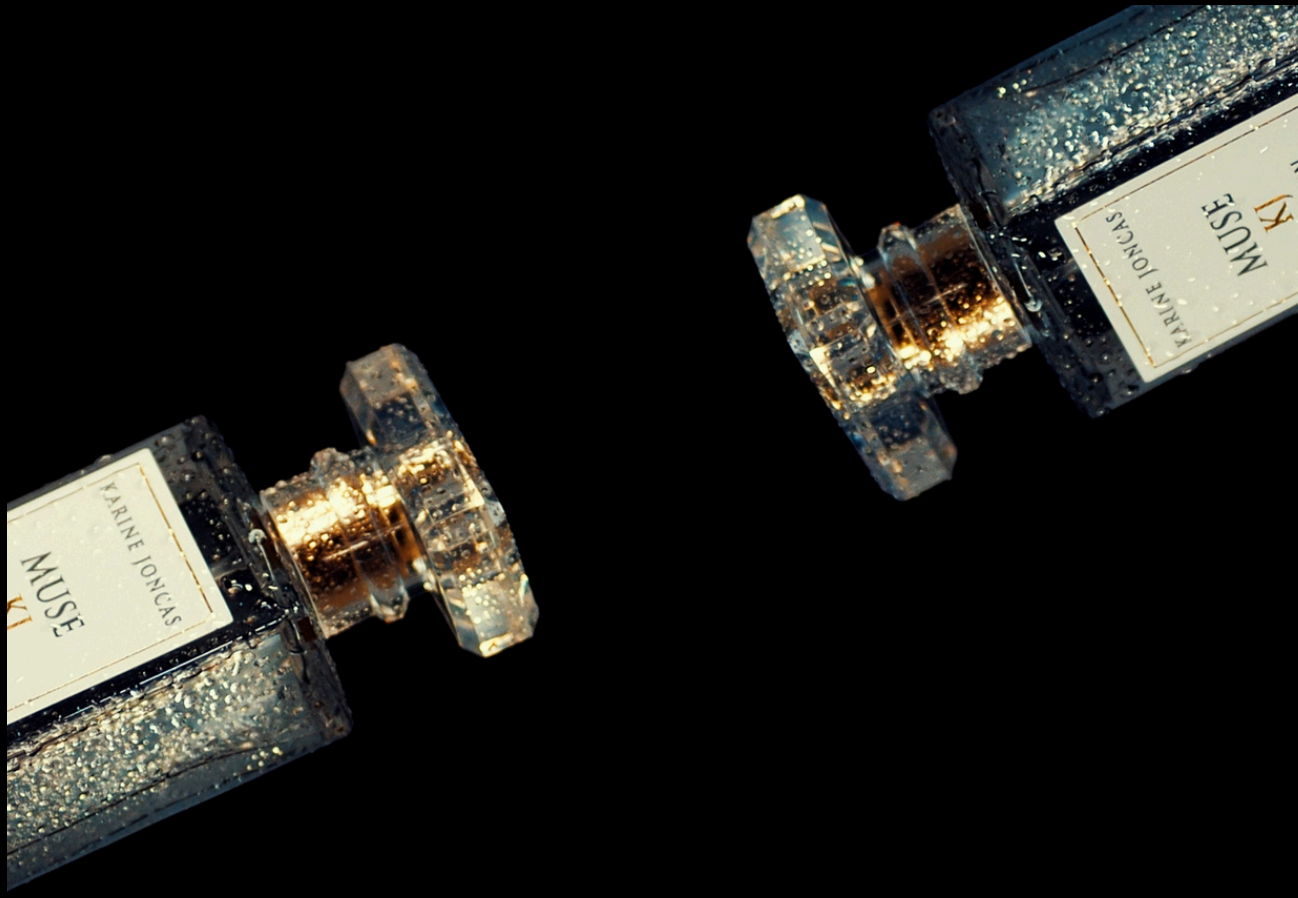


L'ART DE LA CRÉATION NUMÉRIQUE.



LES **IMPACTS** DU **VISUEL** SUR VOTRE **MARKETING**.

DÉCOUVREZ COMMENT **ÉLEVER VOTRE IMAGE EN LIGNE**
AVEC DU **VISUEL DE QUALITÉ**.



TABLE DES MATIÈRES.

- INTRODUCTION.
- **L'IMPORTANCE DE LA VIDÉO** DANS LE **MARKETING.**
- **L'UTILISATION DES DRONES** DANS LA **PRODUCTION VIDÉO.**
- UNE **GESTION** EFFICACE DES **RÉSEAUX SOCIAUX.**
- NOTRE **APPROCHE.**
- CONCLUSION.



ERS MEDIA

P R O D U C T I O N

NOS SERVICES

- **CAMPAGNES PUBLICITAIRE**
- **GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX**
- **PRODUCTION VIDÉO**
- **PRODUCTION DE VIDÉOS FORMAT COURT**

OBJECTIF DU LIVRE BLANC



"Les réseaux sociaux ne sont pas un choix, ce sont une nécessité pour toute entreprise qui cherche à prospérer dans le monde moderne." - Gary Vaynerchuk

LES RÉSEAUX SOCIAUX EN ENTREPRISE SONT IMPORTANTS POUR :

Renforcer la présence en ligne des entreprises

Améliorer leur visibilité sur les réseaux sociaux

Créer des contenus visuels percutants

Augmenter l'engagement de l'audience

Booster la notoriété de la marque

Dans ce livre blanc, **nous avons à cœur de partager** avec vous **quelques astuces utiles pour la création de vidéos**, car nous croyons fermement que **cela vous aidera à mieux réussir dans vos réseaux sociaux**. En parallèle, **nous démontrerons l'impact puissant de nos services**: la production de vidéo, la gestion des réseaux sociaux et le service de drone.



L'IMPORTANCE DE LA QUALITÉ DU VISUEL DANS LE MARKETING

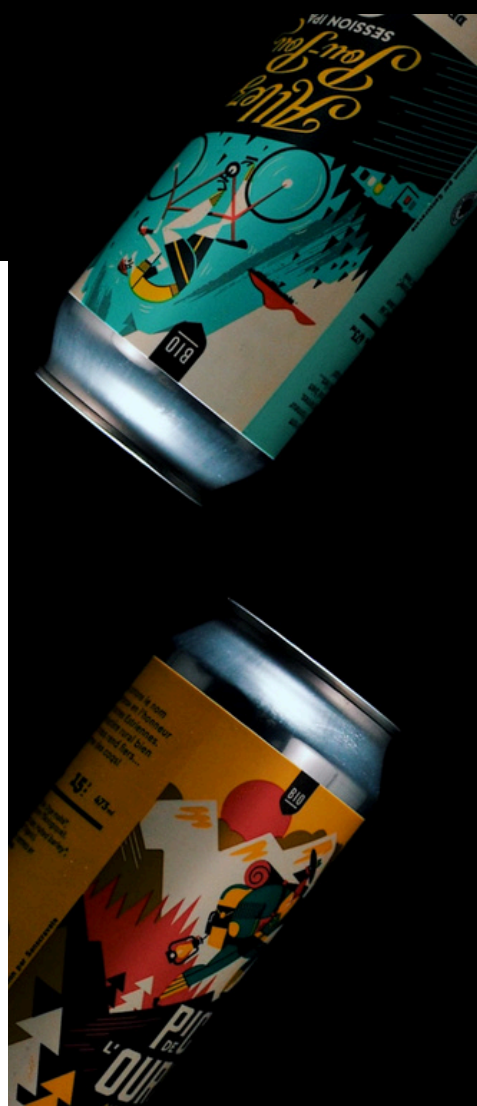


82%

“Selon une étude de Cisco, en 2022, **les vidéos en ligne représentaient plus de 82% de tout le trafic Internet**”

Aujourd'hui, **les gens lisent de moins en moins de texte, ils préfèrent écouter des vidéos pour obtenir rapidement les informations** dont ils ont besoin.

Les techniques de marketing n'ont pas fondamentalement changé. Ce qui était autrefois utilisé pour créer des accroches publicitaires à la télévision ou dans les journaux est aujourd'hui adapté sous forme de vidéos numériques. **En réalité, ce qui a changé, c'est la manière de communiquer. Aujourd'hui, la vidéo est devenue le principal moyen de communication pour les entreprises,** offrant une narration visuelle et engageante qui attire l'attention des consommateurs dans un paysage médiatique de plus en plus numérique



LES DIFFÉRENTS TYPES DE VIDÉO

VIDÉO EXPLICATIVE

Les vidéos explicatives permettent de **présenter de manière claire et concise un produit, un service ou un concept complexe**. Elles captent rapidement l'attention de l'audience et aident à **clarifier des informations difficiles à comprendre par écrit**.



VIDÉO PUBLICITAIRE

Les vidéos publicitaires sont conçues pour **promouvoir votre produit ou service** de manière créative et engageante. Elles permettent de **toucher efficacement un large public** et **d'influencer les décisions d'achat**.

TÉMOIGNAGE CLIENTS

Les vidéos de témoignages clients sont très **convaincantes** car elles mettent en lumière les expériences réelles des utilisateurs avec votre produit ou service. Elles **renforcent la crédibilité de votre marque** et **influencent positivement les décisions d'achat**.

LA SUITE

VIDÉO **BEHIND-THE-SCENE** (COULISSE)

Ces vidéos montrent **les coulisses de votre entreprise**, donnant à votre audience un **aperçu exclusif de votre processus de création** ou de votre culture d'entreprise. Elles **humanisent votre marque et renforcent les liens émotionnels avec votre public.**

VIDÉO DE **CONTENU ÉDUCATIF**

Les vidéos de contenu éducatif offrent des **informations utiles** et pertinentes à votre public cible. Elles **positionnent votre entreprise en tant qu'expert dans votre domaine et renforcent la fidélité des clients** en fournissant une valeur ajoutée.

TUTORIELS ET GUIDES

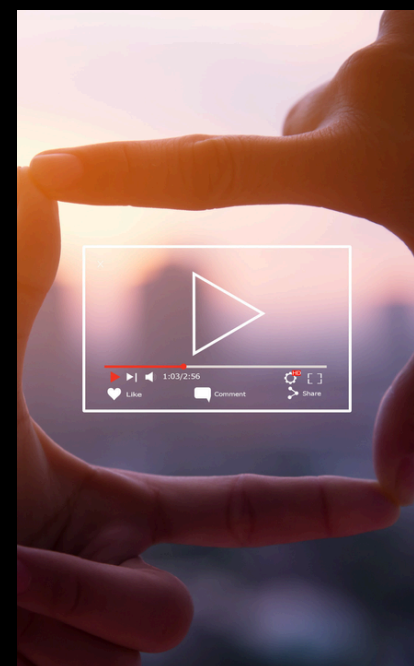
Les vidéos tutoriels et guides **fournissent des instructions étape par étape** sur la façon d'utiliser un produit ou d'accomplir une tâche spécifique. Elles sont **très utiles pour l'apprentissage et la résolution de problèmes**, renforçant ainsi la **confiance des utilisateurs dans votre marque.**

LES AVANTAGES DE LA VIDÉO DANS LE MARKETING DIGITAL

AUGMENTATION DES TAUX DE CONVERSION

Elles **démontrent les avantages d'un produit ou service de manière plus convaincante que le texte ou les images**. Cela incite les spectateurs à **passer à l'action**.

▶ **Les vidéos sur une page de destination peuvent augmenter les taux de conversion jusqu'à 80 %.**



POUVOIR DE NARRATION

La vidéo permet de **raconter des histoires captivantes qui renforcent la connexion avec la marque**. Grâce à la combinaison de l'audio, des visuels et de l'émotion, **elle captive l'audience et la maintient engagée**.



CAPACITÉ À SUSCITER L'ÉMOTION

Les **images en mouvement** et la **musique** peuvent créer une **atmosphère émotionnelle** puissante. Cela permet de **communiquer des messages plus profonds et mémorables**.

IMPACT SUR LE RÉFÉRENCIEMENT

Les plateformes comme **YouTube** sont devenues des **moteurs de recherche** en soi. Le **contenu vidéo de qualité** peut **améliorer significativement la visibilité** en ligne. En **optimisant les vidéos avec des mots-clés et des descriptions**, on peut **augmenter le classement dans les résultats de recherche**.

L'UTILISATION DES DRONES DANS LA PRODUCTION VIDÉO



ATTIRE L'ATTENTION

Les images aériennes des drones **attirent l'attention du public** et peuvent **différencier votre contenu des autres** dans un environnement de plus en plus compétitif.

SPECTACULAIRE

Les images de drones donnent une **touche spectaculaire à vos vidéos**, capturant des panoramas époustouffants et **des mouvements fluides**.

CAPTIVANT

Les drones offrent un point de vue unique et captivant, ajoutant une **dimension nouvelle et immersive** à vos vidéos.

PROFESSIONNALISME

Ils apportent un sentiment de professionnalisme à votre marque en utilisant des images aériennes de haute qualité.

FLEXIBILITÉ

Ils offrent une flexibilité d'utilisation, adaptés à une variété de contextes tels que les **événements en direct**, les **paysages naturels**, les **propriétés immobilières**, etc.

CONSEILS POUR:
GÉRER SES RÉSEAUX SOCIAUX
DE MANIÈRE EFFICACE.

ERS MEDIA
PRODUCTION
VOTRE AGENCE MARKETING CRÉATIVE

**UNE GESTION EFFICACE DES
RÉSEAUX SOCIAUX**

1 AUGMENTATION DE LA VISIBILITÉ ET DE LA NOTORIÉTÉ DE LA MARQUE

- En gérant **activement** les comptes de médias sociaux, l'entreprise peut augmenter sa **visibilité en ligne** et **renforcer la notoriété de sa marque**.

Une **présence régulière** et **engageante sur les réseaux sociaux** permet à l'entreprise d'atteindre un **public plus large** et de se faire connaître auprès de **nouveaux clients potentiels**.

VISIBILITÉ, ENGAGEMENT,
PROSPECTS : RÉUSSISSEZ
SUR LES RÉSEAUX
SOCIAUX.

2 ENGAGEMENT ACCRU DE L'AUDIENCE

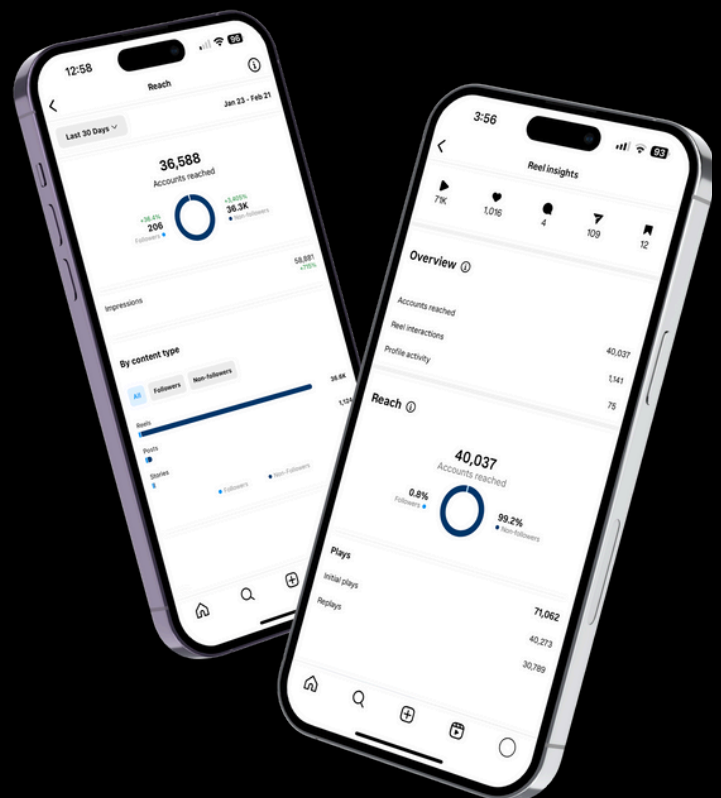
- La création de contenu **attrayant** et **pertinent** sur les réseaux sociaux favorise l'**engagement de l'audience**.

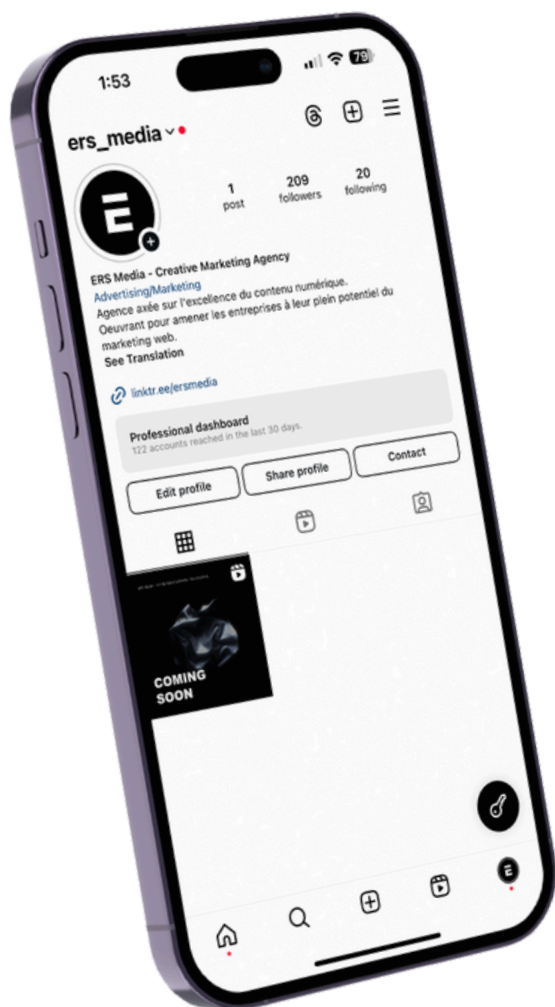
En **répondant aux commentaires**, en **interagissant** avec les abonnés et en **encourageant les discussions**, l'entreprise peut **développer une communauté active et fidèle** autour de sa marque.

3 GÉNÉRATION DE PROSPECTS QUALIFIÉS

- Une **stratégie de contenu** bien planifiée peut attirer l'**attention des prospects** et les **inciter à s'intéresser** davantage aux **produits ou services de l'entreprise**.

En dirigeant le **trafic vers le site web de l'entreprise** ou en **encourageant les interactions directes**, la gestion des réseaux sociaux peut **générer des leads qualifiés pour les équipes commerciales**.





4. AMÉLIORATION DE LA RÉPUTATION EN LIGNE

En surveillant activement les conversations et les mentions de la marque sur les réseaux sociaux, l'entreprise peut protéger et améliorer sa réputation en ligne.

Les réponses rapides et professionnelles aux commentaires négatifs ou aux problèmes des clients montrent que l'entreprise prend au sérieux ses clients et leurs préoccupations.

5. AUGMENTATION DU TRAFIC VERS LE SITE WEB

En partageant du contenu de qualité et en incluant des liens vers le site web de l'entreprise, la gestion des réseaux sociaux peut augmenter le trafic organique vers le site web.

Cela peut contribuer à améliorer le référencement du site web et à augmenter sa visibilité dans les moteurs de recherche.

6. ANALYSE ET OPTIMISATION CONTINUE

En analysant les performances des publications et des campagnes sur les réseaux sociaux, l'entreprise peut identifier ce qui fonctionne le mieux et ce qui doit être amélioré.

Cela permet d'optimiser les stratégies de contenu et de publicité pour obtenir de meilleurs résultats et atteindre les objectifs fixés.

7 CONSEILS ESSENTIELS POUR RÉUSSIR SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

1. DÉFINISSEZ VOS OBJECTIFS

Avant de commencer à publier sur les réseaux sociaux, **déterminez ce que vous voulez accomplir**. Par exemple, voulez-vous **augmenter la notoriété** de votre marque, **générer des prospects**, **augmenter le trafic vers votre site web** ou **améliorer l'engagement de votre audience** ?

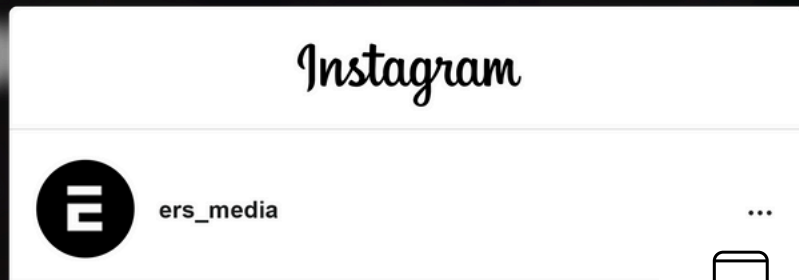
2. CONNAÎTRE VOTRE PUBLIC CIBLE

Identifiez qui sont **vos clients idéaux** et **quels réseaux sociaux ils utilisent le plus**. En comprenant leurs **intérêts**, leurs **besoins** et leurs **préférences**, vous pouvez créer un **contenu plus pertinent et efficace**. Vous pouvez aussi **déterminer les plateformes pour cibler votre clientèle cible**.

3. MAINTENEZ UNE PRÉSENCE RÉGULIÈRE

Maintenez une **présence régulière**. La **cohérence est essentielle** sur les réseaux sociaux. **Planifiez vos publications à l'avance** et assurez-vous de **publier régulièrement** pour maintenir l'intérêt de votre audience. **Élaborez des calendriers mensuels de publication** pour ne pas en manquer.

4. UTILISEZ DES VISUELS ATTRAYANTS



Intégrez des éléments graphiques

LIEN POUR NOTRE E-BOOK GRATUIT EN BIO

Utilisez la palette de couleurs de la marque

Surligner les termes importants



Redimensionnez



37 likes

filmmaker123 #genial

samuelb great work !



5. ENGAGEZ-VOUS AVEC VOTRE AUDIENCE

Ne vous contentez pas de publier du contenu, engagez-vous avec votre audience en répondant aux commentaires, en posant des questions et en participant aux discussions. Cela renforce les relations avec vos abonnés et favorise la fidélité à la marque.

6. SOYEZ AUTHENTIQUE

Les gens veulent interagir avec des marques authentiques et transparentes. Soyez vrai dans votre communication et partagez des contenus qui reflètent la personnalité de votre entreprise.

7. SUIVEZ LES PERFORMANCES

Utilisez les outils d'analyse des réseaux sociaux pour suivre les performances de vos publications. Identifiez ce qui fonctionne bien et ce qui ne fonctionne pas, puis ajustez votre stratégie en conséquence.

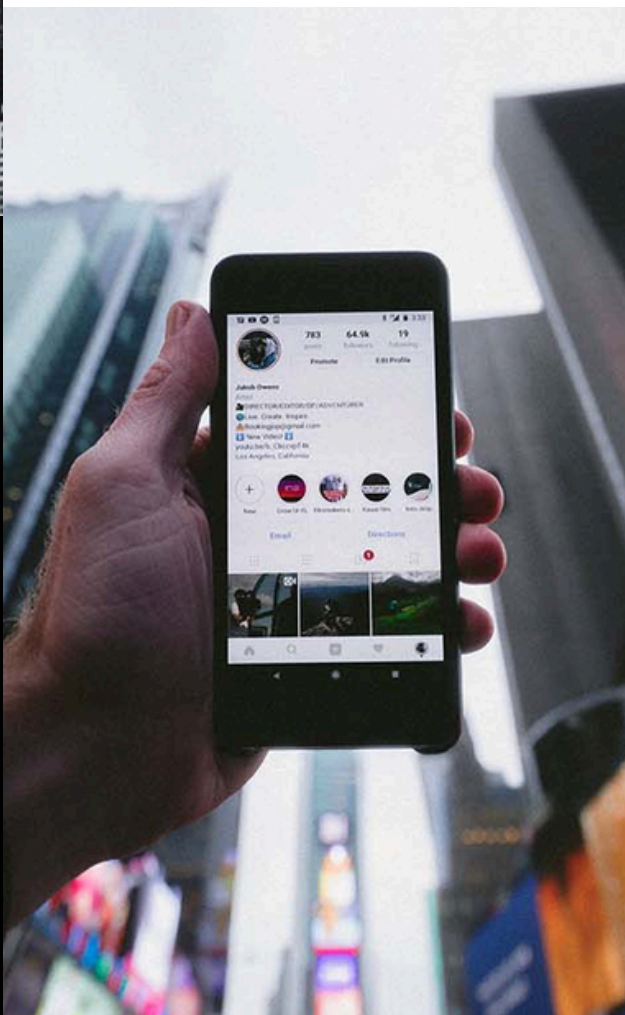


PHOTO DE PROFIL

Utilisez votre logo afin d'être facilement reconnaissable.

EN-TÊTE

Écrivez votre nom et/ou des mots-clés en lien avec votre business. C'est comme ça que vos utilisateurs vous identifieront

TITRE

Le titre permet d'identifier votre activité, utilisez-en un qui décrit le mieux votre business

PROPOSITION DE VALEUR

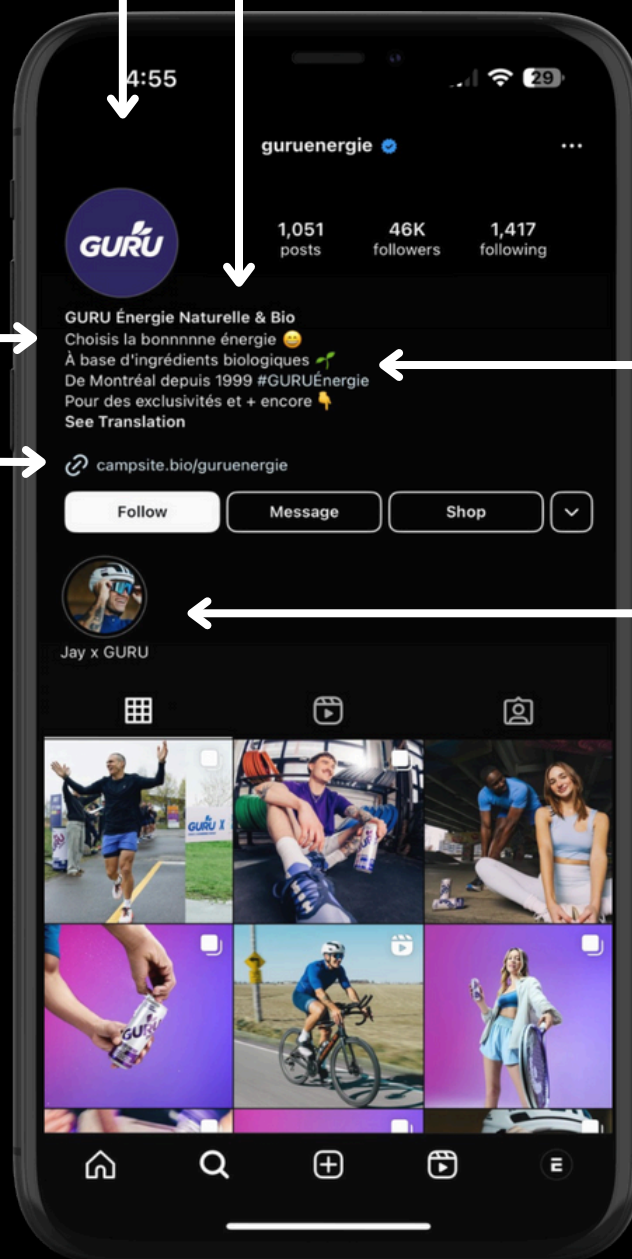
Dites à votre audience qui vous êtes. Votre audience doit comprendre vos objectifs en un coup d'oeil

CALL-TO-ACTION

Mettez les liens vers vos différentes plateformes : site internet, autres réseaux sociaux...

HIGHLIGHTS

Mettez en avant vos activités, votre équipe, vos projets ou encore des témoignages clients



NOTRE **APPROCHE**

1. RENCONTRE CLIENT

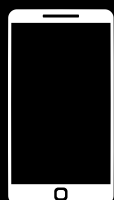
- **Définir les attentes du client** envers nous.
- **Définir ses objectifs** afin d'**adapter nos stratégies et services proposés.**
- **Services requis** par le client.



2. RÉDACTION D'UNE OFFRE DE SERVICE ET ENVOI PAR COURRIEL

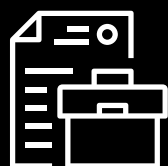
- On s'assure avec le client que **tout est conforme à ses attentes** en termes de prix, de service, etc.
- Ensuite, nous **mettons en forme l'offre** et **rédigeons un contrat** accompagné d'une **facture.**

DÉBUT DE LA COLLABORATION



3. RECHERCHE APPROFONDIE DU SECTEUR D'ACTIVITÉ.

- Les **bons coups** et les **mauvais coups** dans le **même secteur d'activité**



4. ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE EN FONCTION DES OBJECTIFS

- **Création des idées** proposées et **confirmées** avec le **client**.

5. COMMUNICATION INTERNE

- **Présentation du produit livré avant** de le **publier** et/ou de lui envoyer une copie finale
- **Meeting mensuel** si collaboration à long terme.
- **Vérifier mensuellement les indicateurs de performance** et s'assurer avec le client que **les résultats correspondent à leurs attentes**

