BatiMédia

Un rédactionnel intéressant aura toujours plus d'impact qu'un slogan publicitaire

Offres 2022 Publicité et digital

Batimedia Groupe Axiome média
SASU au capital de 29 000 € - RCS Versailles 827 845 405 – Apet : 5814Z
45, rue des chantiers 78000 Versailles - Téléphone : +33 970 407 007 email : m.soufir@batimedia.com

Notre philosophie

Notre raison d'être : diffuser une information technique sur les produits et services du bâtiment auprès de nos 150 000 abonnés prescripteurs et entreprises.
Le moyen de réaliser notre mission : Une chaîne complète d'interaction avec nos abonnés, une information technique complète et de qualité obtenue auprès de nos partenaires sur leurs produits, leurs stratégies et leurs réalisations.
Notre dispositif multi-supports a été conçu exclusivement pour nos abonnés s'améliorant au fil des années pour s'adapter aux technologies et à leurs besoins.
Il est ouvert librement à la fois à nos entreprises et à nos abonnés.

Vos objectifs

Convaincre les prescripteurs et les entreprises de choisir vos produits ou services, grâce à vos contenus.
Avant toutes choses, et à tout moment, la démarche rédactionnelle va vous permettre de baliser le terrain. De disposer de beaucoup d'espace, librement, pour présenter vos réalisations, les spécifications techniques, le lancement d'un nouveau produit, les actions de RSE, de décarbonation.
Par la suite, en fonction de vos objectifs nous allons vous proposer une campagne personnalisée pour obtenir les résultats souhaités.

La démarche

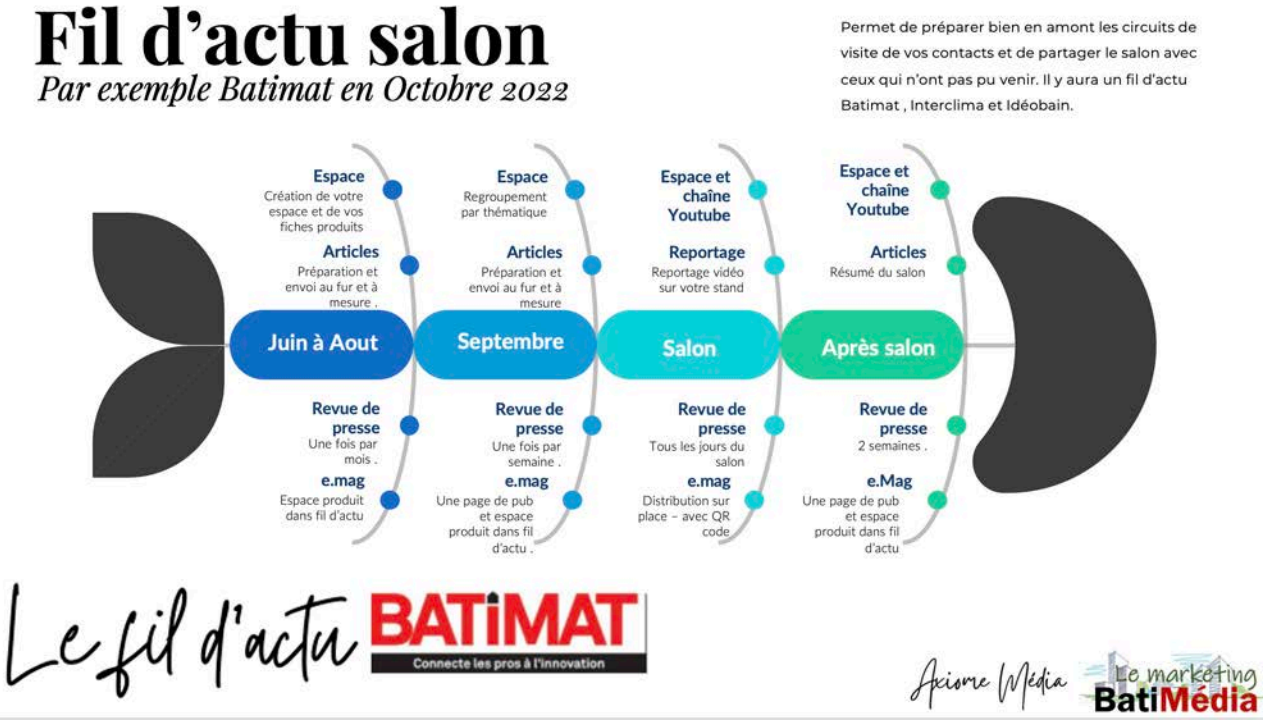
Projet rédigé par Michel SOUFIR de BatiMédia le 30-mai-22
Téléphone direct : + 33 970 407 007 – email : m.soufir@batimedia.com

Les stratégies d'action

Ces stratégies sont pour nos annonceurs uniquement car elles supposent la mise en place d'une démarche personnalisée, de reportages exclusifs, d'une réflexion sur la meilleure façon de présenter l'entreprise et ses produits. Il y aura également un travail de ciblage basé sur les informations dont nous disposons sur chacun de nos abonnés.

Création de trafic	Diffusion	Notoriété et contacts
✓ *Privilégie le flux vers vos sites internet* ✓ *Lien systématique sur tous vos articles* ✓ *Mots clés à l'intérieur des articles* ✓ *Lien de votre site web sur vos fiches produits*	✓ *Espace entreprise avec vos fiches produits et le téléchargement de vos documentations.* ✓ *La news armoire à docs, envoyée tous les lundis* ✓ *Marketing automation (par exemple un email est envoyé deux jours après à un cliqueur pour lui faire une offre spéciale)* ✓ *Espace produit repris dans nos e.mags*	✓ *Diffusion de vos articles.* ✓ *Reprise dans la revue de presse* ✓ *Liste de vos lecteurs fournie* ✓ *Marketing automation* ✓ *Follow up par téléphone (un appel sera fait au lecteur pour lui demander s'il a apprécié l'article, l'information, s'il a un projet- livraison du contact complet dans la minute sur votre email)*
Distribution	**Prescription**	**Fil d'actu**
✓ *Aider à assurer le travail d'information et de formation* ✓ *Création de trafic sur des évènements organisés par le fabricant* ✓ *Analyse des zones de chalandise* ✓ *Envoi de contacts*	✓ *Profil du prescripteur* ✓ *Les types de projets qu'il.elle réalise* ✓ *Type d'informations demandées* ✓ *L'armoire à docs virtuelle enregistrée par le prescripteur sur notre portail. Mise à jour des documentations.*	✓ *Dans le cadre du fil d'actu autour d'un salon que nous réalisons sur certains évènements, l'idée est de créer une animation régulière autour de votre stand. Très en amont, pendant le salon, et après* ✓ *Faire de la création de trafic sur votre stand* ✓ *Partager le salon avec ceux qui n'ont pas pu venir* ✓ *Espace salon sur nos portails*

Exclusif : les fils d'actu salons



Un salon doit être l'occasion de mettre en avant vos innovations et de créer des premiers contacts avec des clients potentiels intéressants. Le mondial du Bâtiment qui va se dérouler cette année du 3 au 6 Octobre 2022 sur 4 jours sera un des moments les plus forts de l'année pour ce secteur d'activité.

Il faut donc d'une part faire venir des visiteurs sur votre stand plutôt qu'un autre, profiter des visiteurs du salon, mais aussi profiter de l'effort important en communication pour toucher des entreprises qui ne pourront pas faire le déplacement.

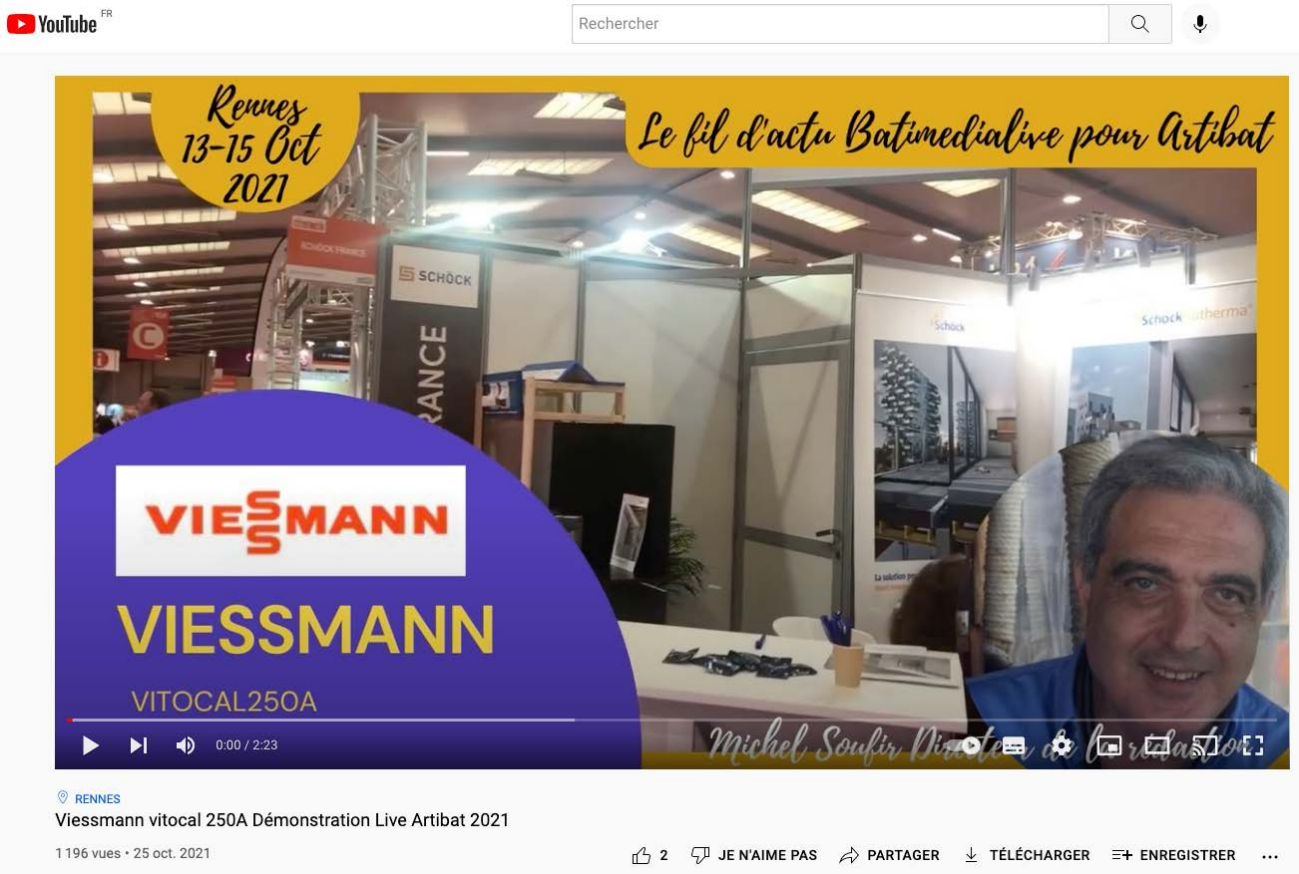
Le fil d'actu Mondial du Bâtiment va commencer le 3 juin 2022 et se finira avec les Magazines d'Octobre - le Batimédia des prescripteurs qui fêtera en Septembre son Numéro 300 et le Batimédia des installateurs, pour les numéros Bilan. Durant toute cette période, nous allons informer en temps réel nos abonnés sur les innovations, nouveautés, réalisations de nos clients pour leur donner envie de venir les voir sur place ou en tout cas de les suivre, grâce aux vidéos des stands et démonstrations.

Durant toute cette période, nous vous offrons une ligne directe avec nos 150 0000 abonnés réguliers et à nos 550 000 contacts en base de données. Nous allons donc les intéresser à votre entreprise et ensuite les suivre et les travailler pour que vous puissiez les avoir sur votre stand avec déjà une maturité dans leurs projets, des contacts bien avancés et un contexte informatif très riche.

Quels sont les avantages pour votre entreprise ?

1. L'objectif dans la préparation d'un salon est de faire en sorte que votre stand soit dans le circuit de visite de votre client potentiel. Une mise en avant mensuelle de juin à août et hebdomadaire à partir de septembre et enfin quotidienne pendant le salon permet d'identifier

ceux qui s'intéressent à vos produits ou services et de commencer à les informer sur votre contribution à la réalisation de leurs projets.
2. Cette démarche permet de faire en sorte que le visiteur soit, par rapport à votre entreprise dans une situation de pré-commande ou d'information avancée pour avoir le plus de chance de le concrétiser.
3. Le follow up par téléphone (un appel à J+1) de vos lecteurs , progressif au fur et à mesure du temps permettra de préparer leur visite ou d'identifier les besoins.
4. Pouvoir ensuite assurer un suivi post-salon pour exploiter l'intérêt qu'il ou elle a pu manifester sur place, grâce aux articles bilans et notamment aux e.mags de fin Octobre.
5. Vous pourrez également leur faire vivre le salon et votre animation stand même s'ils n'ont pas pu venir ou s'ils ne sont pas passés sur votre stand grâce à un reportage que nous faisons sur votre stand durant lequel nous filmons une démonstration de vos produits comme si nous étions un client permettant à ceux qui n'ont pas pu venir de connaitre vos offres. Les liens vers ces vidéos sont disponibles dans la revue de presse au lendemain du tournage et sont visibles sur notre chaîne You tube et bien évidemment repris sur batimedialive.com.
Chaine You Tube pour artibat 2021 : https://www.youtube.com/playlist?list=PLg80m-0ZHETfo-qzvjx3J88wU3tKk6ywA



6. En option, nous pourrons réaliser pour vous, après le salon, une qualification très rapide pour agir en premier sur des clients ayant des projets immédiats ou prioritaires et importants.
7. Le fil d'actu Mondial du Bâtiment a pour objectif de vous proposer de profiter d'un ou plusieurs de ces avantages grâce à une campagne multi-média et multi-supports qui de Juin à Octobre va vous permettre de raconter une très belle histoire à nos abonnés : la vôtre

Descriptif du dispositif

Il s'agit d'un dispositif de communication qui regroupe :

Le dernier en date : Batimédialive a été créé pour anticiper la saturation email de nos cibles et leur permettre d'accéder à un flux d'informations temps réel, soit en allant directement sur le portail de façon anonyme, soit en rythmant à leur convenance la réception d'emails en terme de contenu et périodicité. Batimédialive a été conçu pour permettre à nos abonnés de venir vagabonder tranquillement et anonymement dans l'information produit liée au batiment, aux innovations, à la technologie. Batimédialive.com

Audience du portail Batimédialive sur 2021 : 60 849 Visites
Une moyenne de 253 visites par jour.
Et en terme de pages vues : Audience du portail Batimédialive 2021 : 212 608 pages vues
Une moyenne sur les derniers mois de 885 pages vues par jour

Le **portail d'information produits** et de **news** : [BatimediaNews.com]

Le portail batimedianews.com reçoit 80000 visites par mois, prescripteurs, distributeurs, maitres d'oeuvres, entreprises, artisans et installateurs.Vous pourrez y créer votre espace produits ou services pour présenter votre expertise (un lien vers vos articles sera indiqué dans la fiche produit et inversement donnant à l'abonné l'occasion de compléter son information). Vos produits ou services seront également mis en avant en plus de votre espace produit sur le portail, dans un espace spécifique ciblé en fonction de chaque thématique sur lequel vous souhaitez communiquer. Les documentations sont disponibles librement pour assurer à nos abonnés toute la confidentialité nécessaire.Un espace thématique affichera votre espace entreprise avec des éléments de filtrage pour que nos abonnés recherchent des entreprises répondant à leurs besoins.

Audience du portail BatimédiaNews sur 2021: 971676 Visites

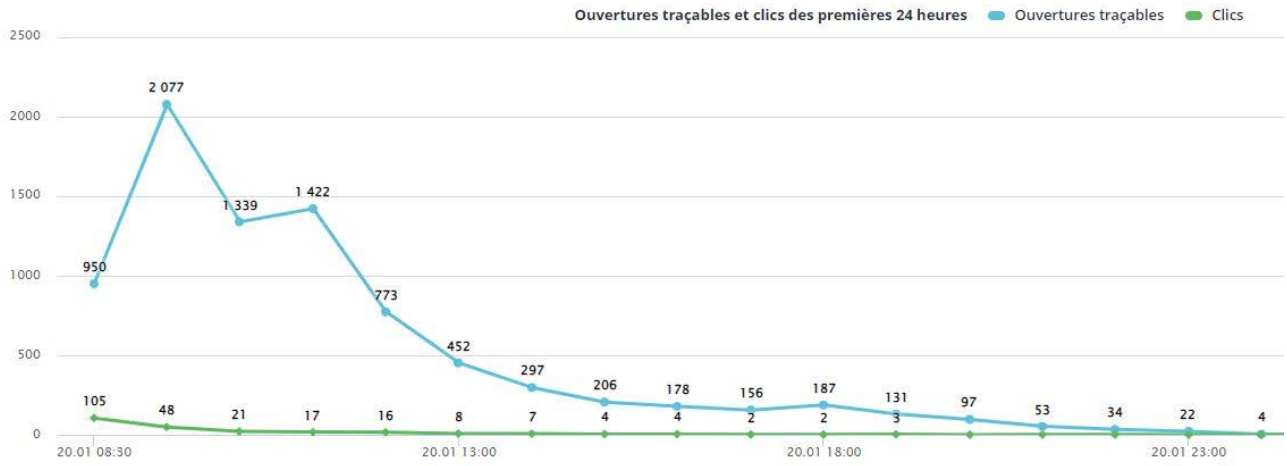
Une moyenne de 4000 visites par jour..

Et en terme de pages vues

Audience du portail BatimédiaNews 2021 : 3 041 135 pages vues

Une moyenne de 12 671 pages vues par jour.

La revue de presse quotidienne (envoyée à 150 000 prescripteurs et entreprises confondus) pas toujours les mêmes mais travaillés en fonction de leurs centres d'intérêt, de leur métier.La revue de presse n'est pas une news publicitaire . Seul l'intérêt de l'information pour nos lecteurs, prime.
2 à 3 articles par jour, les news de batimedialive, les fils d'actus salons et la diffusion au jour le jour de nos webmagazines ainsi que le push article, une suggestion quotidienne de lire tel ou tel article dans chaque e.mags. Sur la revue, pour chaque article, une belle photo attirante avec le logo de l'entreprise la plupart du temps. En dessous, un résumé complet du sujet. Celui qui ne souhaite pas aller plus loin dispose d'une information claire et complète . Celui qui s'intéresse à votre entreprise va cliquer pour accéder à l'article complet sur le portail. C'est dire l'intérêt pour vous de disposer de la liste de ces lecteurs là et de les suivre.



Par exemple :

Envoi sur 147 054 destinataires, prescripteurs et entreprises, 9 909 lecteurs 250 cliqueurs ayant souhaité aller plus loin sur un sujet ou un article, 1124 clics.

Des **Enews hebdomadaires ciblées** avec la possibilité d'encarts publicitaires et entreprises à la Une (mardi et jeudi).La news est créée à la volée en fonction de l'abonné à qui elle est adressée et des offres à lui faire.

Une Enews Hebdomadaire, **l'armoire à Docs** qui met en avant vos documentations produits
La news armoire à docs est lancée une fois par semaine et reprend les liens de téléchargement de vos documentations. Vos produits ne seront mis en avant que si la personne à qui le mail est destiné correspond à votre cible, ce qui permet une personnalisation très forte et la mise en situation de vos produits d'une façon différenciante en fonction des cibles

Et enfin nos web magazines ; Le BMP (Batimédia des prescripteurs) avec son supplément accessibilité universelle) et le BMI (Batimédia des installateurs)

Une page de publicité dans nos magazines ne se présente jamais seule, elle est en général accompagnée par un article intéressant sur votre entreprise. En amont l'article est mis en avant sur nos portails, dans notre revue de presse quotidienne. En aval, une reprise du message de votre entreprise et la mise en avant de vos produits ou services dans les news commerciales ainsi que le

push article (recommandation de lire votre article) ce qui permet d'identifier vos lecteurs et de vous permettre de continuer directement le dialogue avec eux

Trois EMags que vous pourrez découvrir en suivant ce lien :
http://www.batimediamarketing.com/emags

Le Batimédia des prescripteurs **(40 000 abonnés) - EMag Mensuel**

1- Architectes, Architectes d'Intérieur, Bureaux d'Etudes Techniques, Economistes de la Construction
2- Collectivités et Maîtres d'ouvrages : Mairies, Communautés de Communes, Offices HLM,
3- Construction de Maisons individuelles, Promoteurs,

Avec son supplément mensuel : **le Batimédia de l'accessibilité Universelle et des ERP** (150 000 abonnés, incluant notamment des ERP) que l'on va trouver également en supplément du Batimédia des entreprises

Le Batimédia des Entreprises (110 000 abonnés) - EMag Mensuel

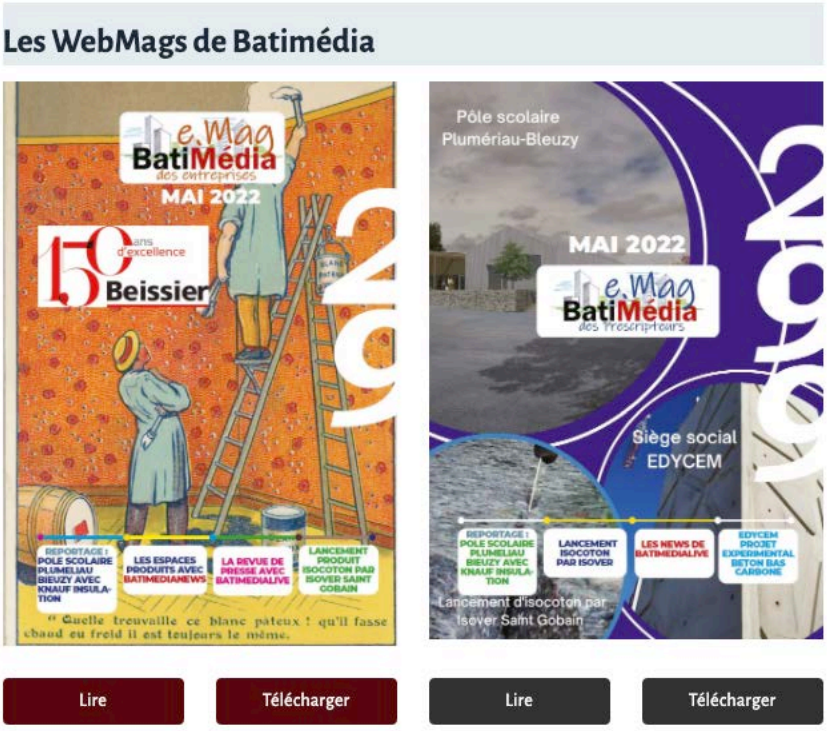
Couvreurs -Plombiers Chauffagistes -Ventilation Climatisation -Charpentiers-Menuisiers - Electriciens -Maçons-Carreleurs - Plaquistes- Isolation- Peintres -Vitriers -Serruriers

Pour nos annonceurs e.mags, nous proposons une offre découverte

Pour vous permettre de découvrir l'efficacité de nos dispositifs, nous vous proposons notre offre découverte.

Pour l'achat d'une page de publicité dans un de nos e.mags, nous vous offrons 3 mois d'abonnement digital.

Nos webMagazines sont diffusés au fil de l'eau lors de toutes nos communications quotidiennes avec nos abonnés. A la sortie du Magazine un email spécifique présentant le sommaire et ses points forts et ensuite dans nos revues de presse quotidiennes, nos eNews BMP, BMI et Accessibilité. Tous les jours, nos abonnés auront donc la possibilité de consulter nos Magazines et de voir vos publirédactionnels, vos articles (cartouches ou articles complets), et auront la possibilité en cliquant sur les liens de retrouver vos espaces sur le portail.
Voici par exemple une partie de la revue de presse :



Quelques articles à ne pas manquer

Entreprise	Article
ERLUS	Des tuiles en terre cuite résistantes à la pluie pour des toits durables
KNAUF	Knauf lightboard horizon 4 : la 1ère plaque de plâtre du marché qui allège les chantiers !
TOSHIBA CLIMATISATION	YUKAI, la nouvelle pompe à chaleur air-air réversible Toshiba : le confort à portée de tous !
FINIMETAL	Ivector S2, ventilo-convecteur hydraulique génération 2022
THERMOR	Climatiseurs réversibles nouvelle génération, Thermor dévoile ses nouveautés 2022

Un système de push article sur notre revue de presse ou autre news à nos abonnés pour les inciter à lire votre article ou votre publi-reportage paru dans les webmagazines (l'offre est réservée à nos clients car cela leur permet d'identifier y compris leur lecteurs sur les WebMagazines)
Les abonnés pourront y accéder à partir du portail BatimédiaNews. Ils reçoivent également un email présentant le magazine correspondant à leur métier (prescripteur ou entreprise) s'ils ont cliqué sur une de nos news (maximum 1 email par magazine mensuel)
La rubrique armoire à docs , reprend les espaces batimedianews de toutes les entreprises.

Ce que nous proposons : une démarche progressive

Plusieurs étapes qui vous permettent de prendre connaissance de nos supports facilement et vont faciliter la personnalisation de votre campagne.

Première étape : la création de votre espace sur BatimédiaNews.com et la mise en place de la reprise de vos communiqués

Pour créer votre espace produit sur le portail

Cliquez Ici

Il vous faut, tout simplement disposer de votre logo , votre documentation générale en pdf et de 3 catalogues produits ou services en pdf que vous souhaitez mettre à la disposition de vos lecteurs
Quelques informations sur votre activité et deux textes de présentation un court et l'autre plus complet sur votre entreprise et votre métier. Vous pourrez sauvegarder et reprendre plus tard votre inscription. Pour mettre à jour votre espace, c'est le même lien pour apporter les mises a jour.
Notre équipe réalisera très rapidement votre espace à partir de ces élélements

Deuxième étape : L'offre digitale , une offre complète et personnalisée pour le marketing et la communication auprès des acteurs du bâtiment

Chez batimédia, vous n'achetez pas des cm2 d'espace, mais un partenariat basé sur ce que nous appelons du marketing de contenu par opposition aux articles publicitaires qui intéressent de moins en moins nos abonnés. Le marketing de contenu apporte une information riche, une formation, une démonstration. C'est ainsi que nous allons mettre en avant votre entreprise et par la suite identifier des projets qui peuvent être intéressants pour votre entreprise. Il s'agit d'une chaîne complète d'échange avec nos abonnés. Nous les intéressons à votre sujet et nous allons les suivre, leur répéter votre message et échanger avec eux pour identifier une ouverture business.

Devenir partenaire Batimédia pour une entreprise lui ouvre de nombreux avantages, par exemple le fil d'actualité salon, des emailing à tarif préférentiel, 30 % de réduction sur l'achat de publicité dans nos e.Mags etc…

Le tout pour 300 € par mois (3000 € pour un paiement annuel) 1 article par mois , pas d'engagement au-delà des 3 premiers mois.

En option le follow-up par téléphone (cf. fiche produit ci-dessous)

Follow-up

Cela ne sert à rien de dépenser de l'argent en publicité et communication si on ne peut pas exploiter les remontées. Cependant, il est assez difficile pour une entreprise de disposer de suffisamment de ressources pour traiter rapidement les contacts identifiés et d'en faire ressortir les affaires qui sont les plus intéressantes, les plus en adéquation avec l'expérience et les techniques de l'entreprise. C'est la raison pour laquelle nous avons mis en place, dans un premier temps, une démarche marketing automation et ensuite une démarche follow-up (par email ou par téléphone)

Le marketing automation

Pour chaque cliqueur, un email sur votre entreprise sera envoyé par exemple deux jours après pour lui rappeler son intérêt pour vos produits et lui permettre d'ouvrir une relation commerciale avec vous. En fonction du lien cliqué, un email différent peut être envoyé, nous pourrons également construire une stratégie Bon Plan Batimédia permettant à nos abonnés d'avoir un avantage exclusif.
L'avantage de ce système, est bien évidemment que la démarche commerciale est ainsi bouclée, identification d'un intérêt, envoi d'une information ou d'une offre incitant le prospect à réagir.

Le follow-up par email

Le follow-up par email va plus loin encore, pour chaque cliqueur ou visiteur, un email de qualification de son besoin lui est envoyé avec un lien vers une enquête on line. Ceux qui vont répondre vont vous apporter des éléments par rapport à un projet ou un besoin précis. Leur réponse vous est immédiatement envoyée par mail pour un suivi commercial immédiat.

Le follow-up par téléphone

Il ne faut pas oublier que batimédia est aussi une agence télémarketing à service complet dédiée au secteur du bâtiment. Nous disposons donc d'une équipe spécialisée qui a l'habitude de communiquer avec les acteurs du bâtiment pour des enquêtes, des découvertes de marchés ou du service client par exemple. Avec le follow up par téléphone, un appel est lancé dès le lendemain de la consultation de vos informations pour une qualification d'un éventuel besoin et une ouverture commerciale. 3 jours après la diffusion de votre article vous aurez sur votre bureau les contacts qui ont un projet incluant vos produits ou services.

Fiche Produit

Enews dédiée

La sollicitation par email est énorme !
Pour pouvoir se frayer un chemin, vers une ouverture, une lecture, des réactions ou le début d'un échange commercial, les méthodes habituelles ne suffisent plus.
Chez Batimédia, nous construisons tous les jours un relationnel fort avec nos abonnés, du coup nous pouvons vous en faire profiter lorsque vous faites appel à nous pour la mise en œuvre d'un email commercial pour votre entreprise.

Voici 6 raisons de faire appel à Batimédia pour vos eNews dédiées à votre entreprise

1. Nous pouvons soit créer pour vous une **eNews dédiée** à l'image de nos communications habituelles auprès de nos abonnés avec la participation d'un de nos journalistes soit faire l'envoi d'un **email commercial** déjà réalisé par vous

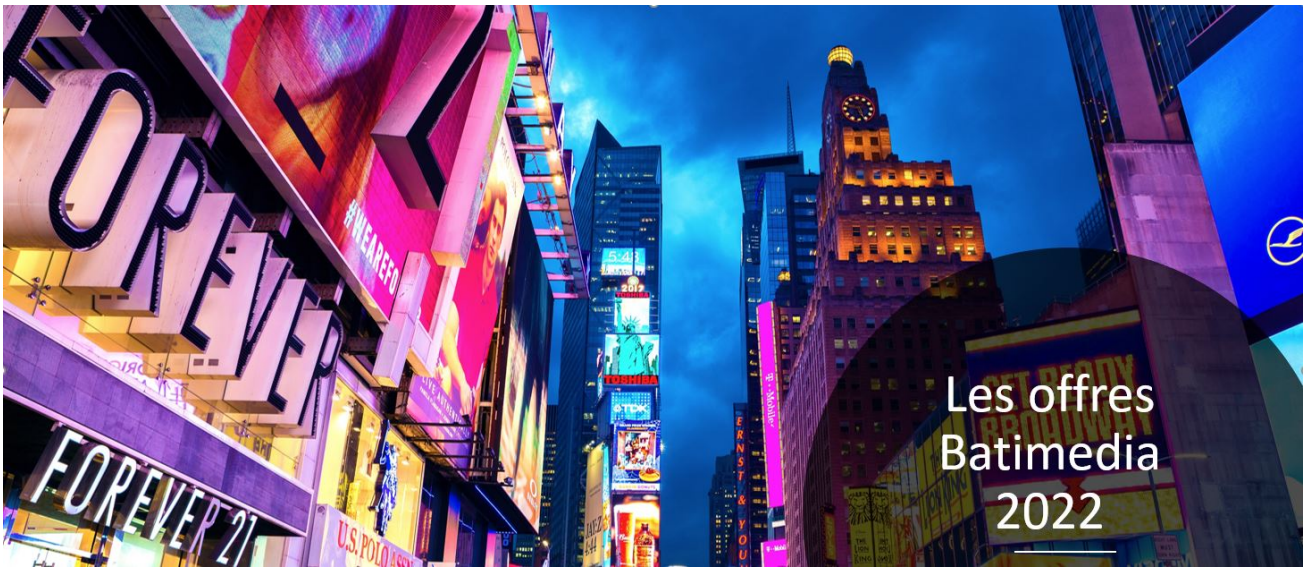
2.Cette communication sera envoyée à **notre base d'abonnés,** en notre nom et pour vous, ce qui compte tenu des échanges habituels que nous avons avec eux, permet d'offrir une **attention particulière** à votre eNews dédiée.

3. Nous utilisons une technique d'**approche prédictive** basée sur l'historique, les profils, les horaires ainsi que les réactions par des envois successifs sur une semaine. Nous avons pu, par exemple **doubler les résultats** grâce à cette démarche.

4. Le **marketing automation** permet d'envoyer un email personnalisé (fonction des clics et du comportement) pour une **concrétisation commerciale** ou une relance de l'intérêt - l'email est envoyé suivant certaines conditions d'horaires, de sujets, et de thématiques.

5. Nous vous fournissons le **fichier des cliqueurs** en fin de mission

6. Le **follow-up téléphonique ou par email** permet au fil de l'eau de repérer des potentiels commerciaux et d'agir immédiatement (appels temps réel ou à J+1).



UNE IDÉE DE NOS OFFRES

La publicité	L'abonnement	Emailings
✓ *Un espace publicitaire sur un ou plusieurs de nos e.mags (prescripteurs, entreprises, accessibilité universelle)* ✓ *Le slider sur le portail batimedianews pendant un mois* ✓ *Le push article qui vous permet d'identifier vos lecteurs* ✓ *Digital marketing offert (3 mois)* ✓ *Une page est à 1000 € (+500 € pour une parution sur plusieurs de nos e.mags)*	✓ *Espace entreprise avec vos fiches produits et le téléchargement de vos documentations.* ✓ *La news armoire à docs, envoyée tous les lundi (une fois par mois)* ✓ *Revue de presse (une fois par mois)* ✓ *Marketing automation* ✓ *Espace produit repris dans nos e.mags* ✓ *300 € par mois, pas d'engagement au-delà des 3 premiers mois. 2 mois offerts pour paiement annuel*	✓ *Emailing dédié (on reprend plusieurs articles, l'espace, les fiches produits et on envoie une news au nom de batimédia à nos abonnés) 1200 €* ✓ *Email commercial à partir d'un document fourni par l'entreprise 800 €* ✓ *Marketing automation (par exemple un email est envoyé deux jours après à un cliqueur pour lui faire une offre spéciale)*

Exemple de programme : très orienté information, expérience et contacts très qualifiés

Proposition	Marketing automation	Délai	BMP	BMP et BMI
Création et mise à jour permanente de votre espace			3 000,00 €	3 000,00 €
Publication d'articles sur batimedialive				
Revue de presse (une fois par mois)	Sur les lecteurs (email d'info général (reprise des produits armoire à docs)	J+5 heures		
	Sur les cliqueurs (email avec une réalisation impliquant le produit)	J+5 heures		
	Envoi d'un email réalisation sur le produit	J+ 3 jours		
Une page de publicité dans le batimédia des prescripteurs et /ou le Batimédia des entreprises	Une page par mois (sur 10 mois) sur un ou deux e.mags		10 000,00 €	15 000,00 €
Sommaire avec le lancement du mag	Sur les cliqueurs (email avec une réalisation impliquant le produit)	J+5 heures		
	Envoi d'un email réalisation sur le produit	J+ 3 jours		
Le push article dans la revue de presse	Sur les cliqueurs (email avec une réalisation impliquant le produit)	J+5 heures		
	Envoi d'un email réalisation sur le produit	J+ 3 jours		
Enews dédiée	Reprise des articles du trimestre, armoire à docs, nouveautés	Trimestre	4 800,00 €	7 200,00 €
Email commercial	Sur votre modèle avec ciblage	Trimestre	3 200,00 €	4 800,00 €
Follox up par téléphone	Basé sur 50 contacts par mois (Source: revue, push article, enews dédiée, email commercial)	J+1	5 000,00 €	5 000,00 €
		Total	26 000,00 €	35 000,00 €
BMP	Le batimédia des prescripteurs + cible prescripteurs			
BMI	Le batimédia des entreprises + cible entreprise			
Enews dédiée	Envoyé au nom de batimédia et reprenant vos articles, docs et nouveautés			
Email commercial	Modèle fourni par l'entreprise ou réalisé par nos graphistes (budget supplémentaire)			

Tarif complet, la base de vos programmes personnalisés

Offre	Détail	Prix HT €	Découverte	Plan 1000	Plan 2000
L'abonnement portail permet aux abonnés intéressés par vos produits ou services d'en savoir plus, de lire vos communiqués, de télécharger vos documentations.	**Espace entreprise**	**1000,00**	X	X	X
	Espace produits	**200,00**			
	Espace news	**200,00**	4 articles	4 articles	8 articles
	Revue de presse				
	Passage d'un article	**200,00**	12 articles	12 articles	24 articles
	Push article vers web mag	**20,00**			
	Espace pub	**100,00**			
	Armoire à Docs				
	Documentations	**20,00**			
	Espace entreprise +3 produits	**50,00**	12 espaces	12 espaces	12 espaces
	Slider sur home page	**200,00**		12 mois	12 mois
Les web Magazines : Le Batimédia des prescripteurs et/ou celui des entreprises avec leur supplément Accessibilité Universelle	**Publi rédactionnels**				
	Info pro ¼ page	**250,00**			
	½ page	**500,00**			
	1 page	**1000,00**	2 pages	9 pages	8 pages
	Le point sur	**2000,00**		1 point sur	2 points sur
	Page de couverture	**3000,00**			2 pages
Espaces sur les News commerciales avec listing des contacts	**News métiers**				
	1 Module	**50,00**	4	24	48
	3 Modules	**100 ,00**			
Action commerciale	**Follow-up**				
	Par courriel	**1€ / réponse**		Inclus	Inclus
	Par téléphone	**10 € par contact**			
	Emailing				
	Marketing automation		Inclus	Inclus	Inclus
	Enews dédiée (articles)	**1200,00**		1	2
	Emailing (commercial)	**800,00**		1	2
		Budget calculé au prix tarif	**7 000,00 €**	**21 400,00 €**	**34 800,00 €**
		Offre pack – paiement à la commande	**3 000,00 €**	**10 000,00 €**	**20 000,00 €**
		Ou paiement au mois	**300,00 €**	**1 000,00 €**	**2 000,00 €**

Comment va se dérouler la mise en place de notre partenariat ?

A-Préparation des supports dont nous avons besoin

1. Espace produit sur le portail batimédianews.com, à créer ou à enrichir On crée votre espace, Une maquette Pdf vous est envoyée, Un Email Bienvenue est envoyé à tous nos abonnés pour vous présenter
2. Communiqué de presse sur 1 sujet intéressant (on peut vous aider pour la rédaction finale)-
3. On crée votre article sur le portail batilmedialive.com
4. Programmation de votre passage dans la revue de presse
5. Quels sont vos critères de ciblage (pour le follow-up par téléphone)
6. Préparer votre page (1 ou 2) à passer sur nos e.mags
7. Préparer les espaces (4) à mettre dans nos news commerciales ciblées BMP, BMI
8. Préparer le questionnaire de qualification pour le follow-up email et téléphone
9. Est-ce que vous avez un Bon Plan ou une offre commerciale à proposer (à envoyer à tous les cliqueurs suite à un délai à définir)- Préparation de l'email ou reprise d'un de vos emails.
10. Les documentations produits à mettre en avant dans la news Armoire à docs avec les cibles à toucher puisque les news commerciales et l'armoire à docs sont créées au fil de l'eau en fonction de la cible touchée.

B-Phase action Revue de presse

1. Passage dans la revue de presse (une fois par mois minimum)
2. Reprise du communiqué dans les e.mags
3. Envoi du follow-up email à tous les cliqueurs
4. Sélection et appels des cliqueurs pour obtenir 10 Follow-up par téléphone si vous avez souscrit à cette option
5. Les Bon plans ou l'offre commerciale envoyée à tous les cliqueurs suite à un délai à définir
6. Liste des lecteurs tous les mois
7. Réponses des lecteurs (emails et téléphone) temps réel (follow-up)

C- Publirédactionnel ou publicité

1. Passage des publirédactionnels dans les magazines sélectionnés
2. Passage dans la News commerciale (liée à la page) 4 fois au total
3. Envoi du follow-up email à tous les cliqueurs
8. Sélection et appels des cliqueurs pour obtenir 10 Follow-up par téléphone / espace soit 40 follow-up si vous avez souscrit à cette option
4. Les Bon plans ou l'offre commerciale envoyée à tous les cliqueurs suite à un délai à définir
5. Liste des lecteurs tous les mois
6. Réponses des lecteurs (emails et téléphone) temps réel

D- Bilan de campagne (tous les mois)

1. Carnet de campagne (les justifs sur vos passages)
2. Résultats de clics et de visites
3. Analyse des réponses Email + Téléphone
4. Tableau de rentabilité

45 rue des chantiers
78000 Versailles
Téléphone : +33 970 407 007
Mail : m.soufir@batimedia.com
Site : http://www.batimediamarketing.com

Axiome Média

37 Bis rue du général leclerc
92130 Issy les Moulineaux