16/05/2024

Dossier Présence en Ligne

Baptiste Romera

Table des matières

1 : Création 2
1. Thématique 2
a. Expliquer le thème : 2
b. Pourquoi il est non-commercial ? 2
c. Pourquoi il est de non-concurrence ? 2
2. CMS 2
a. Expliquer pourquoi avoir utiliser ce CMS pour le TP. 2
b. Faire un rapide comparatif avec la concurrence. 3
2 : Objectif 3
4. Présenter les objectifs de votre site internet. 3
5. Expliquer les deux KPI les plus intéressants pour votre site. 3
6. Faire une description de votre USP 3
7. Faire une analyse SWOT de votre organisation fictive. 4
3 : Référencement 4
8. Expliquer le choix d'un plugin SEO pour votre site. 4
a. Donner 3 éléments d'action SEO 5
4 : Référencement local 6
9. Présenter une fiche entreprise : 6
a. Spécifier les 3 informations les plus importantes ou pourquoi. 6
10. Définir les champs d'action géographique. 7
5 : Site Web 7
11. Définir une approche UI/UX 7
12. Expliquer les éléments sur lesquels pratiquer de l'ergonomie 7
13. Définir du Net-Linking avec un autre étudiant 7
a. Expliquer l'intérêt de ce Backlink. 7
14. Faire une analyse benchmark du site 7
6 : Réseaux sociaux 8
15. Définir quel est l'intérêt SMO mise en œuvre pour le site 8
7 : Marketing e-mail 10
16. Expliquer pourquoi avoir utilisé un logiciel d'e-mailing en particulier. 10
17. Définir l'objectif d'une campagne d'e-mailing. 10
18. Identifier les catégories de la base de données clientes. 10
19. Expliquer le choix de la segmentation pour la campagne 10
20. Coller une capture du mailing reçut par un client 11

1 : Création

1. Thématique

a. Expliquer le thème :

Le thème de ce projet est de créer une plateforme en ligne dédiée à l'exploration et au partage des expériences de rêves. Mon objectif principal était de fournir un espace sûr et accueillant où les gens peuvent discuter ouvertement de leurs rêves, partager des expériences fascinantes et se connecter avec d'autres passionnés de rêves.

b. Pourquoi il est non-commercial ?

Ce projet est non-commercial car ma motivation première n'était pas de générer des profits, mais plutôt de créer une communauté engageante autour d'un sujet qui me passionne. Je voulais offrir un espace où les gens peuvent échanger leurs expériences de manière désintéressée, sans qu'il y ait une incitation financière.

c. Pourquoi il est de non-concurrence ?

Ce projet est non concurrentiel car il se distingue par sa vision communautaire. L'idée de créer une plateforme axée sur le partage d'expériences de rêves et la construction d'une communauté de passionnés de rêves peut ne pas être le premier réflexe pour tout le monde. Plutôt que de se concentrer sur la concurrence avec d'autres sites ou entreprises, j'ai cherché à répondre à un besoin spécifique et à offrir une expérience unique aux utilisateurs en construisant un espace où ils peuvent se connecter et échanger de manière significative autour d'un sujet qui les passionne. En mettant l'accent sur la création d'une communauté chaleureuse et inclusive, je cherche à offrir une valeur ajoutée différente de celle des initiatives commerciales concurrentes.

2. CMS

a. Expliquer pourquoi avoir utiliser ce CMS pour le TP.

J'ai opté pour WordPress en raison de sa simplicité d'utilisation, permettant à quiconque, même sans compétences avancées en développement ou en codage, de créer et de gérer facilement un site web. Son interface conviviale simplifie la création de contenu et la personnalisation du site, me permettant de me concentrer sur l'essentiel : la construction d'une communauté dynamique et engageante autour des expériences de rêves.

b. Faire un rapide comparatif avec la concurrence.

La plus grande différence entre WordPress et tous les autres CMS est la gratuité des services. En effet, WordPress est un CMS qui est gratuit mais aussi simple d'utilisation. A l'inverse, Shopify par exemple est un logiciel qui est payant.

2 : Objectif

4. Présenter les objectifs de votre site internet.

L'objectif principal est de créer une communauté dynamique et interactive autour de l'exploration des rêves. Cette communauté sera un espace où les individus pourront partager leurs expériences de rêves, discuter de leurs significations et interagir les uns avec les autres. Pour atteindre cet objectif, différentes fonctionnalités seront mises en place, telles que des forums de discussion dédiés aux rêves, des sections de commentaires interactives pour encourager les échanges, et des outils de partage social pour favoriser la diffusion des contenus. Des événements en ligne seront également organisés pour renforcer les liens au sein de la communauté.

5. Expliquer les deux KPI les plus intéressants pour votre site.

1er KPI : Taux de conversion : L'objectif est d'atteindre un taux de conversion de 5 % pour les visiteurs du site qui s'abonnent au compte Instagram qui est liée avec le site. Cela signifierait que sur chaque tranche de 1000 visiteurs, 50 personnes s'abonnent à mon compte Instagram.

2ème KPI : Taux d'engagement sur le contenu : L'objectif est d'atteindre un taux d'engagement sur le contenu de 2,2 pages par session. Cela signifie que chaque visiteur moyen sur le site consulte en moyenne 2,2 pages par session, ce qui indiquerait un niveau élevé d'intérêt et d'interaction avec le contenu.

6. Faire une description de votre USP

Notre plateforme offre bien plus qu'un simple espace pour partager des expériences de rêves. En tant que première communauté interactive dédiée aux rêves, nous favorisons la création collaborative, l'exploration ciblée à travers des forums dédiés, et la participation active grâce

à des événements en ligne. L'USP se retrouve de partout sur mon site internet à travers des phrase qui explique et énonce clairement l'argument unique de vente.

7. Faire une analyse SWOT de votre organisation fictive.

Analyse SWOT :

1. Forces (Strengths) :
    - Plateforme Interactive : La création collaborative et les fonctionnalités de discussion enrichissantes favorisent l'engagement des utilisateurs.
2. Faiblesses (Weaknesses) :
    - Dépendance aux Utilisateurs Actifs : La réussite de la plateforme dépend de l'implication constante des utilisateurs.
3. Opportunités (Opportunities) :
    - Expansion des Thèmes de Discussion : Possibilité d'ajouter de nouveaux forums dédiés à des thèmes émergents ou populaires.
4. Menaces (Threats) :
    - Concurrence : Possibilité de nouvelles plateformes concurrentes pouvant attirer une partie de l'audience.
    - Gestion de Contenu Inapproprié **:** Risque de contenus inappropriés ou de comportements non conformes qui pourraient nuire à la réputation de la communauté.

3 : Référencement

8. Expliquer le choix d'un plugin SEO pour votre site.

Le choix d'un plugin SEO pour le site est crucial pour optimiser sa visibilité sur les moteurs de recherche et attirer un trafic organique pertinent. C'est pour ceci que j'ai choisi yoast SEO qui va me permettre différentes choses.

a. Donner 3 éléments d’action SEO

Voilà ce que Yoast SEO est capable de faire :

Optimisation des balises meta : Les balises meta, telles que les balises meta-titre et meta-description, sont importantes pour indiquer aux moteurs de recherche de quoi traite chaque page. Yoast SEO permet de personnaliser facilement ces balises pour chaque page du site, en veillant à ce qu'elles soient pertinentes, attrayantes et contiennent des mots-clés pertinents pour améliorer le classement dans les résultats de recherche.

Gestion des liens internes : Les liens internes sont essentiels pour aider les moteurs de recherche à comprendre la structure de votre site et à explorer efficacement son contenu. Yoast SEO peut fournir des fonctionnalités pour gérer les liens internes, en recommandant des liens pertinents à inclure dans le contenu, en détectant les liens cassés et en facilitant la création d'une structure de lien interne logique et bien organisée.

Optimisation de la vitesse de chargement : La vitesse de chargement d'un site est un facteur de classement important pour les moteurs de recherche, ainsi que pour l'expérience utilisateur. Yoast SEO peut proposer des outils pour analyser et optimiser la vitesse de chargement du site, en identifiant les éléments qui ralentissent le chargement des pages et en fournissant des recommandations pour les améliorer, comme la compression des images, la mise en cache du navigateur et la minimisation des fichiers CSS et JavaScript.

4 : Référencement local

9. Présenter une fiche entreprise :

a. Spécifier les 3 informations les plus importantes ou pourquoi.

La première information importante dans une fiche entreprise est le contact. En effet le numéro de téléphone est important car il permet de donner la confiance a la personne qui regarde la fiche.

La deuxième information importante est le lieu. En effet le but d'une fiche entreprise est d'avoir un référencement local afin que les personnes proches du lieudit puissent venir et donc l'entreprise pourra avoir de nouveaux clients.

La troisième information importante sont les avis. Les avis et évaluations fournissent une validation sociale de la qualité des produits et des services. Les clients potentiels sont souvent influencés par les expériences d'autres clients, donc avoir des avis positifs peut inciter les gens à choisir mon entreprise.

10. Définir les champs d’action géographique.

Avec la fiche entreprise, j’ai fait un référencement local, cependant, mon champ d’action est national car ce n’est pas un magasin mais une communauté que je cherche à créer. C’est-à-dire que la France entière peut rejoindre la communauté sans forcément habiter à Lyon là ou ma localisation est affichée sur la fiche entreprise.

5 : Site Web

11. Définir une approche UI/UX

Un aspect crucial de notre approche UI réside dans la conception de boutons qui attirent l'œil et incitent à l'action. Chaque bouton est soigneusement libellé pour encourager l'utilisateur à explorer davantage à rejoindre la communauté que j’ai créé.

En outre, j’ai intégré le logo d'Instagram de manière stratégique dans le site. Ce logo agit comme un point d'ancrage visuel pour nos utilisateurs, les incitant à cliquer pour découvrir notre présence sur cette plateforme sociale dynamique. Cela facilite la connexion entre le site et le réseau social, permettant aux utilisateurs de rester informés de nos dernières actualités.

12. Expliquer les éléments sur lesquels pratiquer de l’ergonomie

Sur le site de DREAMUNITY, tout a été fait pour pratiquer de l’ergonomie. En effet, la structure de navigation du site est claire et logique, permettant aux utilisateurs de trouver facilement ce qu'ils cherchent sans se perdre. De plus, les éléments du site ont été situés de manière cohérente en mettant les informations importantes. Pour finir les boutons qui sont sur le site incitent les utilisateurs à cliquer afin de découvrir ce qu’il y a derrière

13. Définir du Net-Linking avec un autre étudiant

a. Expliquer l’intérêt de ce Backlink.

J’ai décidé de faire un backlink avec un de mes collègues qui travaillent sur le même projet que moi. Cependant sur son site, l’objectif est de vendre des rêves. Le backlink a donc pour objectif de ramener ses clients dans ma communauté mais aussi que ma communauté soit au courant et soient des futurs clients de son entreprise.

14. Faire une analyse benchmark du site

Mon site web se distingue par sa rapidité et sa réactivité. En effet, il se charge en à peine 5 secondes, offrant ainsi une expérience de navigation fluide. Pour parvenir à ce résultat, j'ai personnellement veillé à optimiser chaque aspect de mon site, en mettant un point d'honneur à ce que les pages se chargent rapidement, même sur des connexions Internet plus lentes tel que la 3g.

Une des stratégies que j'ai adoptées est de choisir des images de petite taille pour le site. En utilisant des photos compactes et en optimisant leur compression, j'ai réussi à réduire considérablement le temps de chargement des pages, tout en conservant une qualité visuelle optimale.

6 : Réseaux sociaux

15. Définir quel est l'intérêt SMO mise en œuvre pour le site

L'intérêt de mettre en œuvre le SMO (Social Media Optimization) pour mon site web est crucial pour plusieurs raisons. Tout d'abord, cela me permettra de créer une communauté interactive dynamique autour de la thématique des rêves. En encourageant les utilisateurs à partager leurs expériences, à discuter et à interagir les uns avec les autres via des fonctionnalités telles que des forums dédiés, des sections de commentaires interactives et des événements en ligne, je favorise l'engagement et la fidélisation de notre audience.

En outre, le SMO me permettra d'atteindre de nouveaux publics potentiels en utilisant les réseaux sociaux comme plateformes de promotion. En partageant du contenu pertinent et en interagissant avec la communauté sur des plateformes telles qu'Instagram, je peux accroître la visibilité du site et attirer davantage de visiteurs qualifiés.

Tout en sachant que le réseau social utilisé est Instagram, la mise en œuvre du SMO pour mon site web me permettra de créer une communauté interactive engagée et d'élargir mon audience.

18:25

37

dreamunity_community

1 publication

34 followers

2 suivi(e)s

Compte fictif à but pedagogique
✨ Bienvenue dans notre communauté de rêveurs! Partagez vos expériences de rêves et créons ensemble des scénarios ✨

www.dreamunity.labo.infochartreux.fr

30 autres personnes que vous connaissez suivent

Suivre

Écrire

7 : Marketing e-mail

16. Expliquer pourquoi avoir utilisé un logiciel d'e-mailing en particulier.

Le but d'avoir utilisé un logiciel d'e-mailing est de faciliter la création, la gestion et l'envoi de campagnes marketing par e-mail de manière efficace et professionnelle. Utiliser un logiciel d'e-mailing est très efficace pour une entreprise car elle peut segmenter les clients, créé des campagnes différentes selon les clients mais aussi être rapides sur l'envoie de mail. C'est donc pour ceci que j'ai choisi mailmeteor qui est un logiciel facile d'utilisation et qui est un gain de temps pour moi.

17. Définir l'objectif d'une campagne d'e-mailing.

L'objectif d'une campagne d'e-mailing est de communiquer efficacement avec une audience cible via le canal de l'e-mail dans le but de réaliser des objectifs spécifiques liés aux activités marketing de l'entreprise.

18. Identifier les catégories de la base de données clientes.

La base de données csv ressemble à ça :

contact_c722787487324066585 7bb5b0c5696d7d5f0abc0,contact,m.laubier@eleve.leschartreux.net,eleve.leschartreux.net,false,false

contact_8dca39210ae2a18cf3c110f55b64559f8c514fda,contact,m.monteiro@eleve.leschartreux.net,eleve.leschartreux.net,false,false

contact_0996d5e823ee7ec39f2540b1eb49064bf89e684a,contact,a.faubladier@eleve.leschartreux.net,eleve.leschartreux.net,false,false

contact_781438bdf09f2ea94c74652347522bd50934cdd1,contact,romerabaptiste@gmail.com,gmail.com,false,false

contact_a259bde09eab02c268d25d6b1e79d170463ee2d8,contact,b.romera@eleve.leschartreux.net,eleve.leschartreux.net,false,false

On remarque que les lignes sont séparées par des virgules comme un tableau. Il y a tout d'abord l'id qui est propre a chacun, nous avons ensuite l'adresse mail de la personne. Pour finir les deux falses nous disent si les personnes ont qui on a envoyer le mail nous ont bloqués ou pas.

19. Expliquer le choix de la segmentation pour la campagne.

Le choix de la segmentation pour notre prochaine campagne marketing sur notre site dédié aux rêves revêt une importance cruciale. En segmentant notre base de données de rêveurs en différents groupes, nous visons à personnaliser nos messages et nos offres pour mieux répondre aux besoins spécifiques de chaque segment.

Premièrement, la segmentation nous permettra de personnaliser les contenus et les promotions en fonction des intérêts et des préférences de nos membres. Par exemple, nous pourrons proposer des offres spéciales sur les rêves lucides pour les membres intéressés par cette pratique, tandis que ceux intéressés par l'interprétation des rêves pourraient recevoir des contenus éducatifs sur le sujet.

20. Coller une capture du mailing reçut par un client

2 sur 1682

Découvrez la nouvelle communauté interactive dédiée aux rêves ! Boîte de réception ×

zazou <zazou9657@gmail.com> 10:11 (il y a 8 heures)
À moi

Chers clients

Nous sommes ravis de vous annoncer le lancement de notre plateforme révolutionnaire, une première dans le monde des rêves ! Notre objectif est de créer une communauté interactive où les rêveurs du monde entier peuvent se réunir, partager leurs expériences, discuter et s'immerger dans un univers onirique sans limite.

Voici un aperçu de ce que vous pouvez attendre de notre plateforme :

1. Création de Forums de Rêves dédiés : Explorez des discussions ciblées sur différents types de rêves ou thèmes spécifiques, où vous pourrez échanger avec d'autres passionnés.
2. Sections de Commentaires interactives : Partagez vos réactions et suggestions sur chaque expérience de rêve avec notre fonctionnalité de commentaires interactive.
3. Organisation d'événements en ligne : Rejoignez nos webinaires et activités en direct pour des discussions passionnantes et des conseils d'experts sur le monde des rêves.
4. Système de Récompenses : Contribuez activement à la communauté et gagnez des badges et des avantages exclusifs pour votre engagement.
5. Modération active : Profitez d'un environnement positif et respectueux grâce à notre équipe de modération dédiée.
6. Création Collaborative de rêves : Travaillez ensemble à l'élaboration de scénarios uniques et laissez libre cours à votre créativité.

Notre plateforme offre bien plus qu'un simple espace pour partager des expériences de rêves. En tant que première communauté interactive dédiée aux rêves, nous favorisons la création collaborative, l'exploration ciblée à travers des forums dédiés, et la participation active grâce à des événements en ligne. Notre système de récompenses exclusives et notre modération active garantissent un environnement positif, encourageant les utilisateurs à s'immerger dans le monde fascinant des rêves.

En rejoignant notre communauté, vous aurez accès à un monde de possibilités où votre imagination est la seule limite.

Rejoignez-nous dès aujourd'hui sur https://www.instagram.com/dreamunity_community?igsh=cWFzaGozeXp4ODli&utm_source=qr et plongez dans l'univers des rêves !

Cordialement,

DREAMUNITY