

Gestion du paiement au clic

Généré avec discernement, le trafic ciblé sur les sites Web optimise la valeur et le ROI (Retour sur Investissement)

AVANTAGES CLÉS

► **Gestion des coûts des annonces en ligne**

Payez uniquement pour les annonces vues par les utilisateurs.

► **Amélioration du trafic sur les sites Web**

Les annonces ciblées attirent un public mieux qualifié afin d'obtenir les résultats désirés.

► **Saisie de données fiables**

Des statistiques pertinentes permettent l'amélioration constante et le perfectionnement des campagnes.

► **Mise en œuvre des modifications en quelques minutes**

Modifiez les mots-clés facilement et aussi souvent que cela est nécessaire en fonction des objectifs.

Des outils pour générer du trafic sur les sites Web

Les moteurs de recherche se sont transformés en plateformes mondiales de communication et de commerce à grande échelle. Par conséquent, la publicité PPC (paiement au clic) s'est développée pour permettre aux annonceurs de payer uniquement lorsqu'un utilisateur clique sur une annonce pour visiter leurs sites Web. Pour les sociétés, ce modèle est séduisant car il permet de générer du trafic ciblé vers leurs sites de façon simple et efficace.

Plus-value grâce à la gestion stratégique du paiement au clic (PPC)

Nous aidons nos clients à développer le paiement au clic (ou liens sponsorisés) en tant que méthode publicitaire stratégique destinée à générer du trafic sur leurs sites Web à partir des moteurs de recherche. Ces campagnes permettent aux sociétés de cibler leurs annonces en ligne en vue d'obtenir des résultats spécifiques qui peuvent être mesurés et analysés. Une production et une gestion rigoureuses d'annonces PPC permettent d'optimiser les résultats. Dans le cadre d'une campagne marketing ou servant de complément tactique à l'optimisation des moteurs de recherche, nous travaillons en étroite collaboration avec nos clients pour trouver une approche appropriée permettant d'augmenter le trafic vers leurs sites-cibles.

Utilisation tactique combinée du paiement au clic et de l'optimisation des moteurs de recherche

La publicité PPC possède plusieurs caractéristiques qui en font le parfait complément de l'optimisation des moteurs de recherche.

Avec le paiement au clic, l'annonceur détermine les mots-clés à cibler, décide du texte exact à utiliser et contrôle intégralement les cibles temporelles et géographiques. L'association de ces capacités au contenu optimisé d'un site Web améliore le classement dans les moteurs de recherche et génère davantage de trafic que la seule optimisation des moteurs de recherche.

Les campagnes PPC peuvent être lancées et actives en quelques minutes. Les coûts sont basés sur le nombre de visites générées par l'annonce ; puis les mots-clés à l'origine du succès de la campagne PPC peuvent être ajoutés au contenu du site Web pour l'optimisation auprès des moteurs de recherche sans coût direct supplémentaire.



Méthodologie à l'efficacité prouvée

Grâce à notre expérience auprès de nombreuses marques mondiales de premier plan, nous avons développé une approche qui a fait ses preuves et qui est personnalisable en fonction des besoins spécifiques de chaque client.

Développement des annonces

Nous aidons nos clients à sélectionner avec discernement certains domaines publicitaires qui permettront de déterminer la cible de leurs campagnes. Puis, nous travaillons avec eux pour produire un texte d'annonce spécifiquement adapté au Web afin de communiquer efficacement leur message marketing et d'augmenter le nombre de liens cliqués.

Critères de recherche

En procédant à l'analyse des recherches d'expressions, nous pouvons classer les comportements de recherche selon plusieurs niveaux afin d'identifier le public cible pour les domaines publicitaires sélectionnés. Ces informations sont analysées par rapport aux critères initiaux pour affiner davantage le processus de ciblage. Une fois cette étape terminée, la campagne d'annonces peut être lancée dans son intégralité.

Gestion des offres

La gestion des offres permet l'optimisation de l'intégralité du processus en réduisant le coût par clic tout en augmentant le trafic vers les pages clés du site Web.

Compte-rendu des performances

La surveillance et le reporting fournissent les détails des résultats de la campagne et permettent aux clients d'établir des critères de ROI (retour sur investissement) de référence pour prouver la valeur des campagnes.

DIFFÉRENCIATEURS CLÉS

► **Compétences**

De par son expérience en tant que premier registrar de noms de domaines en Australie, Melbourne IT est devenu l'un des principaux acteurs mondiaux du secteur des services informatiques.

► **Talent**

Grâce au talent et au dévouement de nos employés, Melbourne IT s'est hissé au premier rang du secteur. En attirant et en retenant les meilleurs professionnels du domaine, nous garantissons à nos clients des résultats optimaux.

► **Ressources**

Melbourne IT dispose d'une équipe expérimentée dans tous les domaines de la gestion des marques en ligne ; des experts en noms de domaines et des professionnels de l'informatique sont prêts à vous conseiller.

Faites le premier pas dès aujourd'hui !

Pour plus d'informations sur nos Services d'optimisation de trafic en ligne, consultez notre site www.melbourneitdbs.fr ou écrivez-nous à l'adresse suivante :



www.melbourneitdbs.fr

V0410EN