

“Natixis x Facebook”



Équipe 7



Julian Giraud



Louis Basnier



Joseph Deschamps



Gabrielle Legendre



Noa Loubao



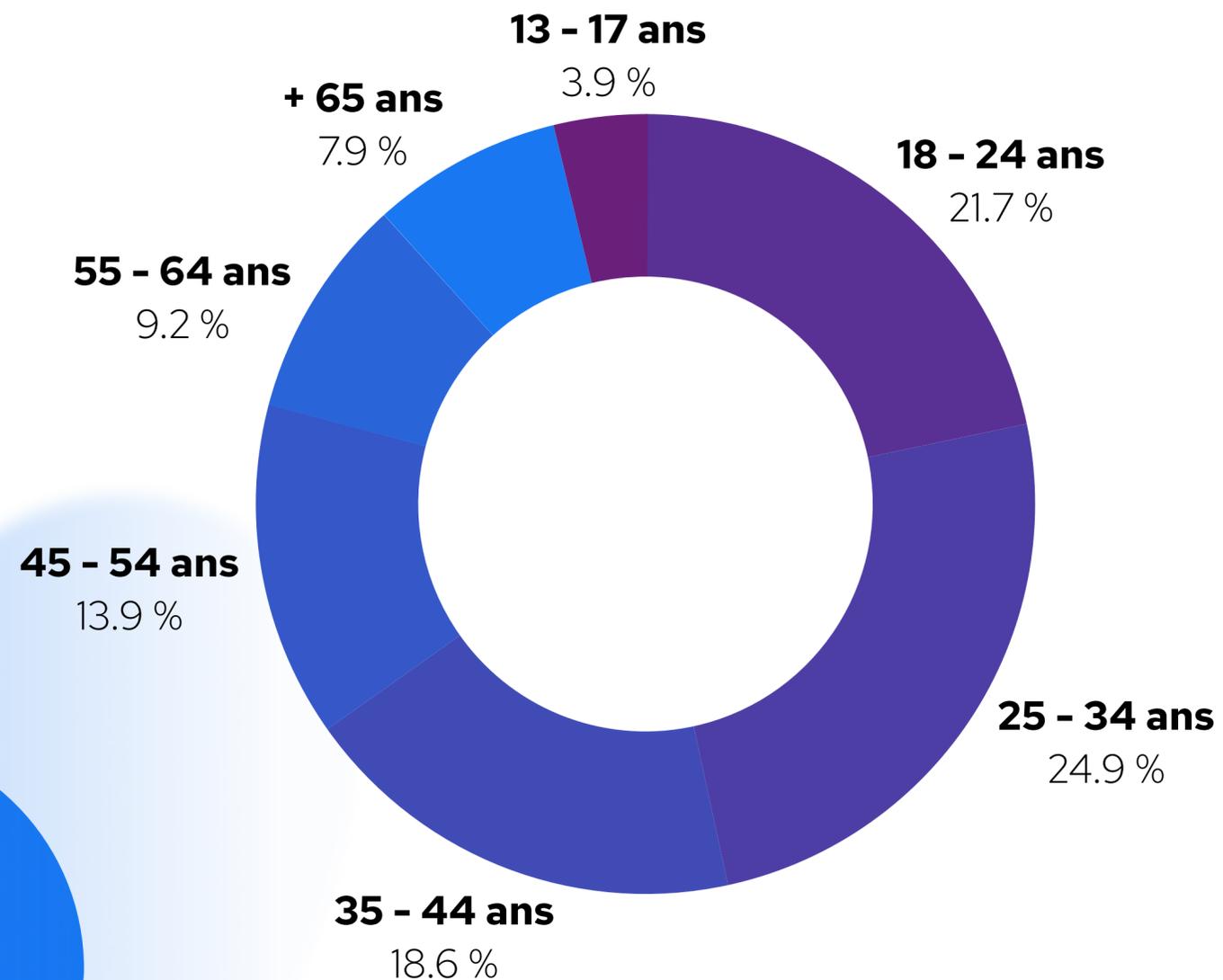
Problématique initiale

Quelles stratégies et quels dispositifs de Lead Génération mettre en œuvre sur les principaux réseaux sociaux afin de constituer une base de référence pour nos futures actions ?

Les chiffres en France



Les chiffres en France



98,3 % des utilisateurs sont sur **mobile**,

Ils y passent 33 min **par jour** en moyenne,

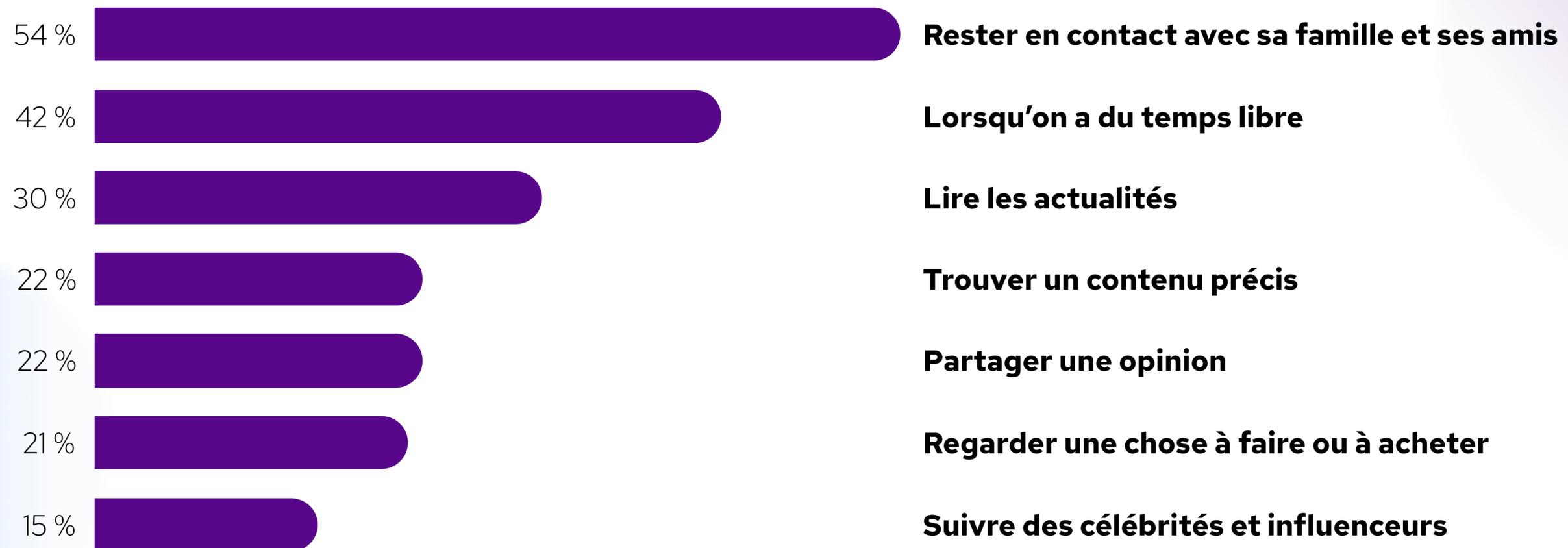
Il y a autant d'hommes que de femmes qui utilise Facebook,

28 000 000 de **groupes actifs** le mois dernier.

Source : Data reportal, Social Sprout ,Facebook



Les usages



Source : Data reportal, Social Sprout ,Facebook



Les groupes Facebook

28 000 000 de **groupes actifs** le mois dernier.

Les posts des groupes apparaissent dans le **fil d'actualité**.



Des **partages** venant des groupes.



Verbatims

Verbatims

"Je n'utilise pas beaucoup Facebook, j'y vais juste pour parler avec mes amis"

Clara, 21 ans

"Je me suis faite arnaquer par une pub sur Facebook, depuis je n'ai plus confiance"

Manon, 27 ans

"Je n'utilise que les groupes quand je vais sur Facebook"

Jérôme, 34 ans



Insights



Insights

- Les moins de 18 ans se sont dirigés vers d'autres réseaux sociaux.
- Les utilisateurs ne font plus confiance aux pubs sur Facebook, à cause d'une mauvaise expérience.
- Les groupes sont les premiers usages sur Facebook.

Reformulation de la problématique

Comment créer une génération de Lead sur Facebook avec des utilisateurs qui n'ont plus confiance en la publicité ?

Persona





Arthur

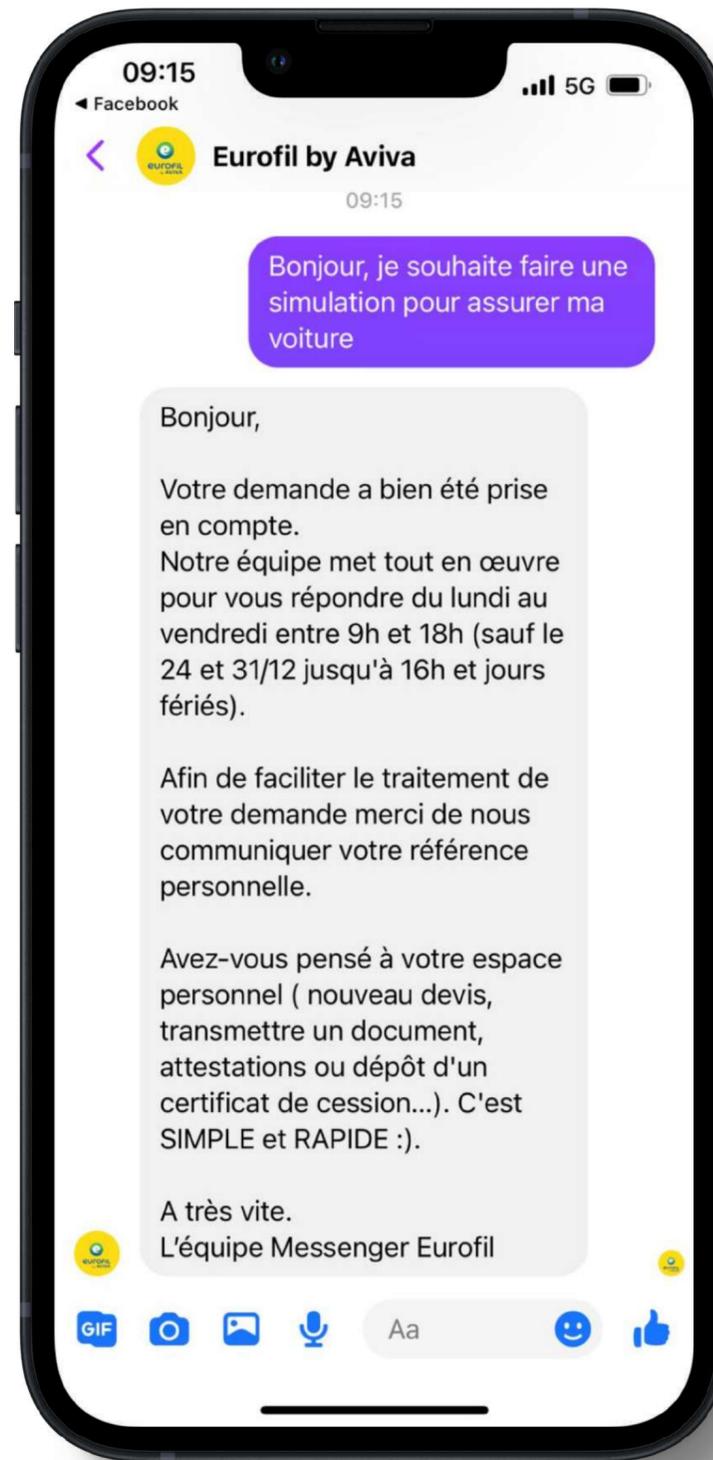
 Arthur a 34 ans et travaille dans Paris, il a un salaire d'environ 52 000€ par an. Il va à son travail en **transport en commun** (35 min).

 Il va sur **Facebook** (Instagram et LinkedIn) pendant son trajet et va d'abord répondre à sa **famille**. Ensuite, il se balade dans son fils d'actualité.

 Arthur est passionné d'automobile, malheureusement il utilise moins sa voiture et hésite à **changer** de formule pour son assurance, car cela commence à lui revenir cher par rapport à son usage qui a diminué. Mais il a **beaucoup moins confiance** envers les assurances.

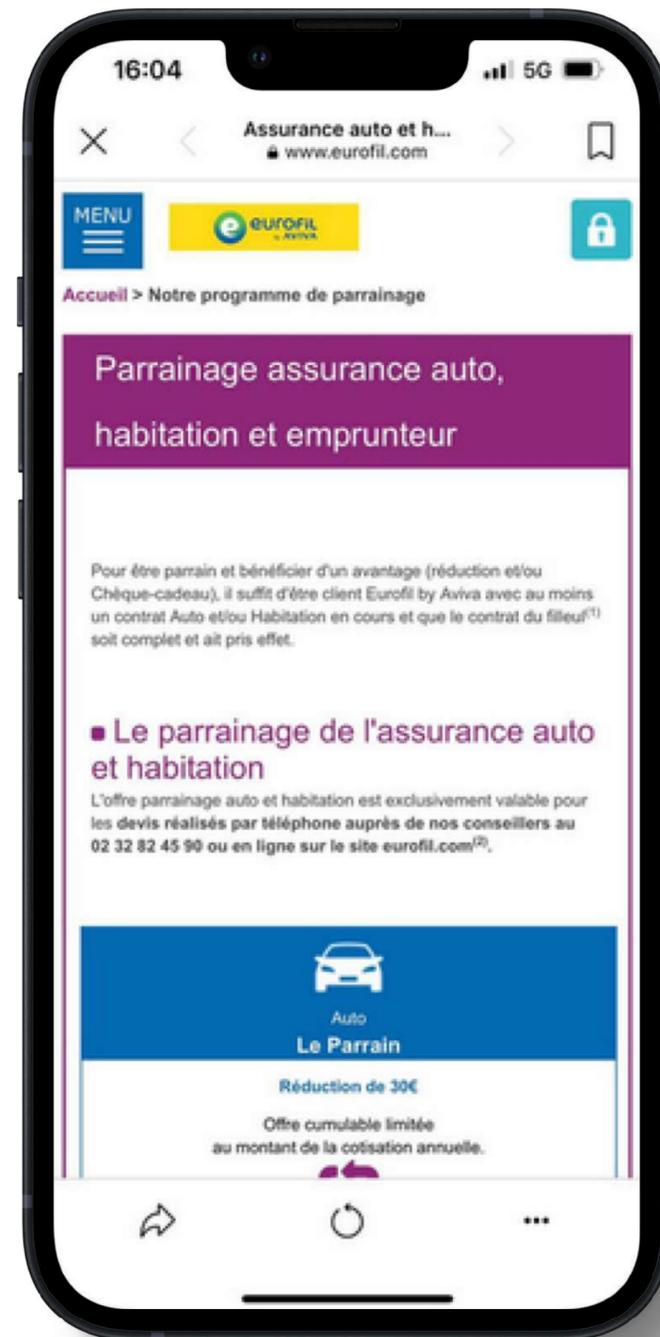
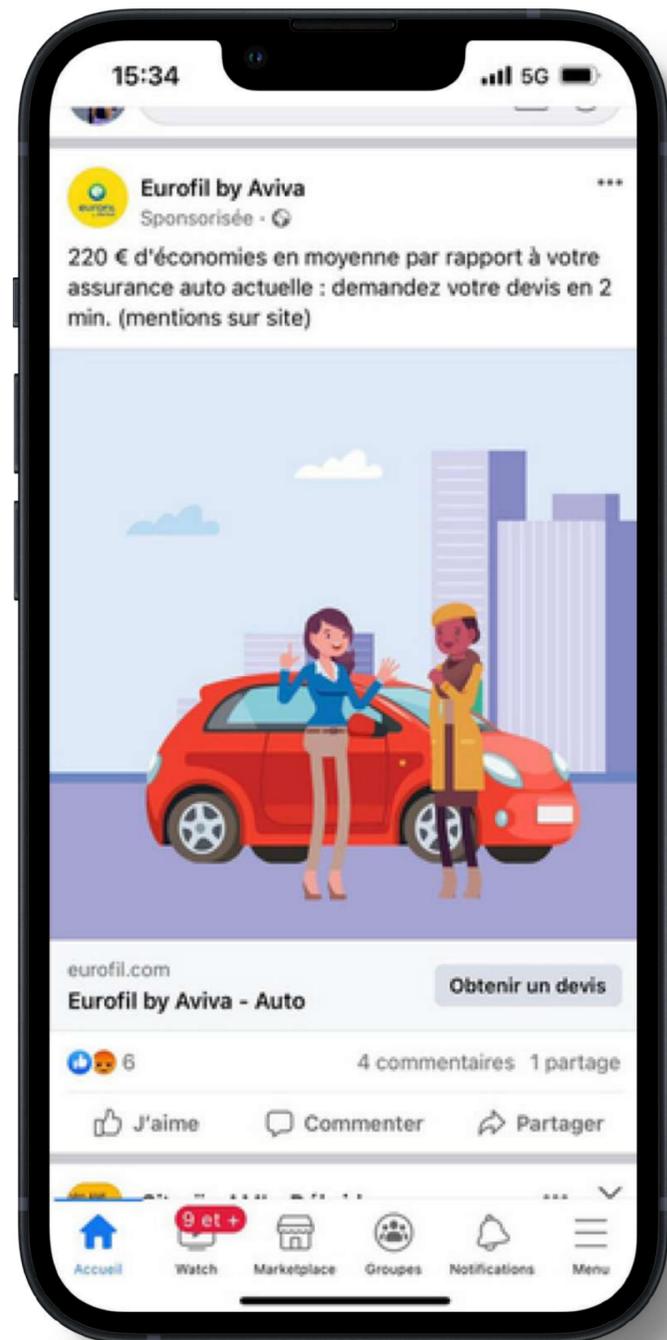


Les campagnes concurrentielles



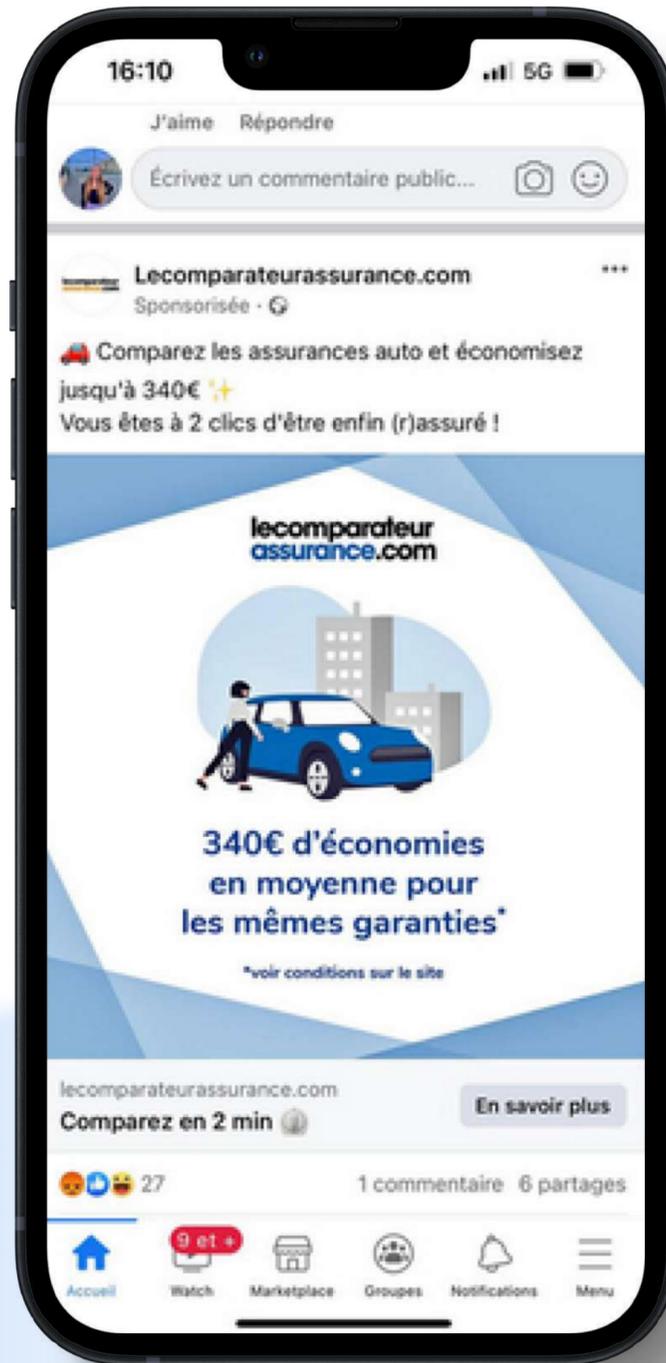
● Le chat bot n'est pas utilisé de la bonne manière





● Il n'y a pas de cohérence entre la pub et la page d'atterrissage.





Les pages sont cohérentes selon la pub et la comparaison est rapide à faire.



Do's ✓

- Avoir une page d'atterrissage personnalisée
- Avoir un code couleur pour garder une expérience utilisateur continue
- Il vaut mieux utiliser des petites icônes pour ne pas perdre l'utilisateur
- Il est recommandé d'utiliser des images avec des vraies personnes dessus

Don'ts ✗

- Avoir une charte graphique différente dans les pages
- Ne pas avoir de phrases d'accroches
- Utiliser des images de stocks
- Le tutoiement
- Surcharger votre annonce avec du texte
- Spamer après le lead



Notre solution

Les 3 axes de notre campagne

orientées sur les groupes

- Ciblage des groupes
- Faire un support de communication dont le contenu est adapté au sujet du groupe
- Adapter les pages d'atterrissages en fonction des groupes



Ciblage des groupes

Un groupe très large, étroitement lié avec l'assurance auto





Ciblage des groupes

Un groupe spécialisé, où l'assurance auto à sa place



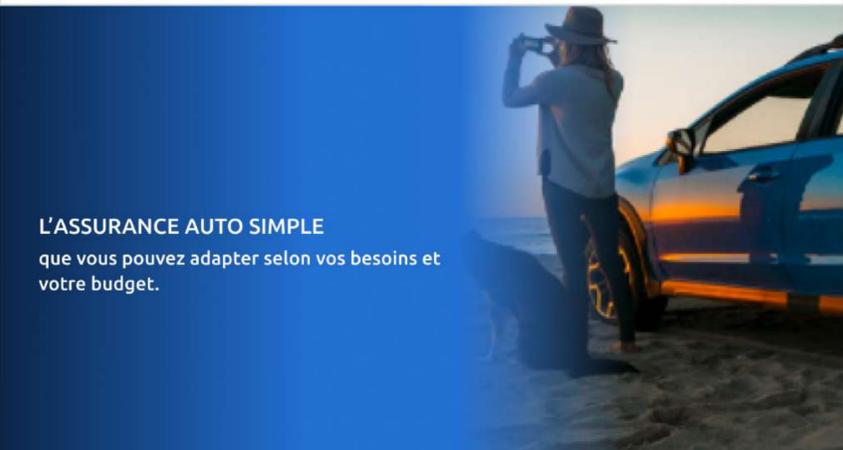
Support de communication orientée

Pour Le bon coin

Banque Populaire  Sponsorisée · 

Vous cherchez les meilleures offres ?
Vous êtes tombé au bon endroit, ici une assurance personnalisable  à bas prix, avec la formule Tier + vous pourrez moduler vos attentes avec votre budget  .

Quoi de mieux que d'avoir le choix ?
#assurance #assuranceAuto #automobile #leboncoin #BanquePopulaire #BPCE #Natixis
<https://www.banquepopulaire.fr/assurer/assurance-auto/>



L'ASSURANCE AUTO SIMPLE
que vous pouvez adapter selon vos besoins et votre budget.

banquepopulaire.fr Obtenir un devis

L'assurance auto par Banque Populaire

  709 38 Commentaires 101 Shares

 J'aime  Commenter  Partager 

Pour Kia

Banque Populaire  Sponsorisée · 

 Profitez d'une assurance sur-mesure pour votre Kia ou autre voiture !
Faites une simulation rapide en moins de 5 min , avec un devis par la suite.
Une assurance complète qui couvre tous sinistres et même plus .

Si vous voulez en savoir plus,  le lien est juste en dessous .

#assurance #assuranceAuto #automobile #Kia #BanquePopulaire #BPCE #Natixis
<https://www.banquepopulaire.fr/assurer/assurance-auto/>



L'ASSURANCE AUTO POUR VOTRE KIA
que vous pouvez adapter selon vos besoins.

banquepopulaire.fr Obtenir un devis

L'assurance auto par Banque Populaire

  541 26 Commentaires 87 Shares

 J'aime  Commenter  Partager 

Pour Chelles

Chelles et moi  Banque Populaire 7 h · 

Cher Chellois, faites une simulation rapide de votre assurance auto en moins de 5 min  en ligne, sinon venez nous voir au centre commercial Terre & Ciel, nous vous attendons sans rendez-vous. Pour avoir plus d'information sur nos 3 formules d'assurance modulable vous pouvez cliquer sur le lien juste en dessous .

#assurance #assuranceAuto #automobile #BanquePopulaire #BPCE #Natixis
<https://www.banquepopulaire.fr/assurer/assurance-auto/>



L'ASSURANCE AUTO SIMPLE,
que vous pouvez adapter selon vos besoins et votre budget

banquepopulaire.fr Simulation

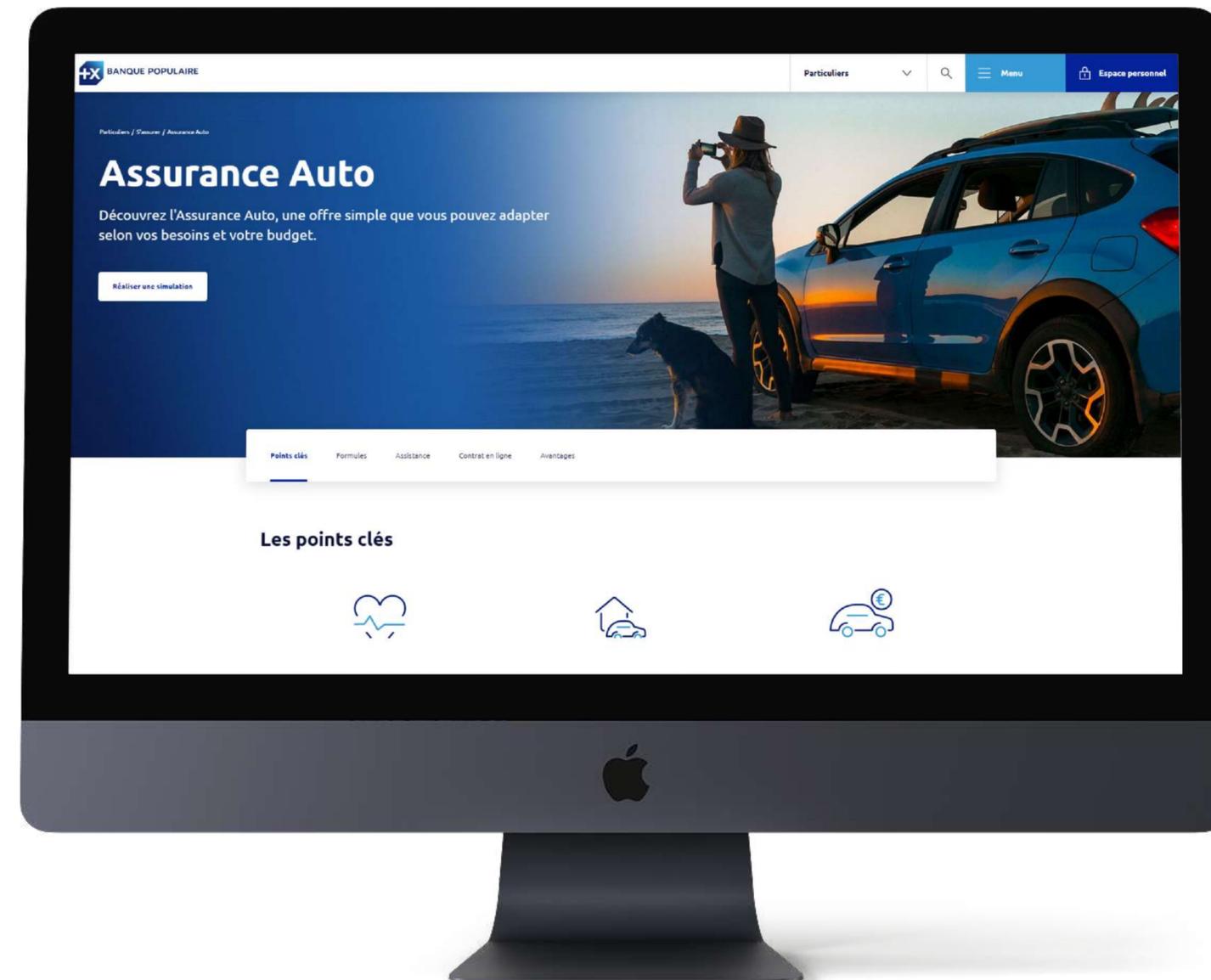
L'assurance auto par Banque Populaire

 9 5 commentaires

 J'aime  Commenter  Partager

Page d'atterrissage

Groupes très ciblés de villes ou de villages où se trouve une agence BP
Groupe très large, étroitement lié avec l'assurance auto



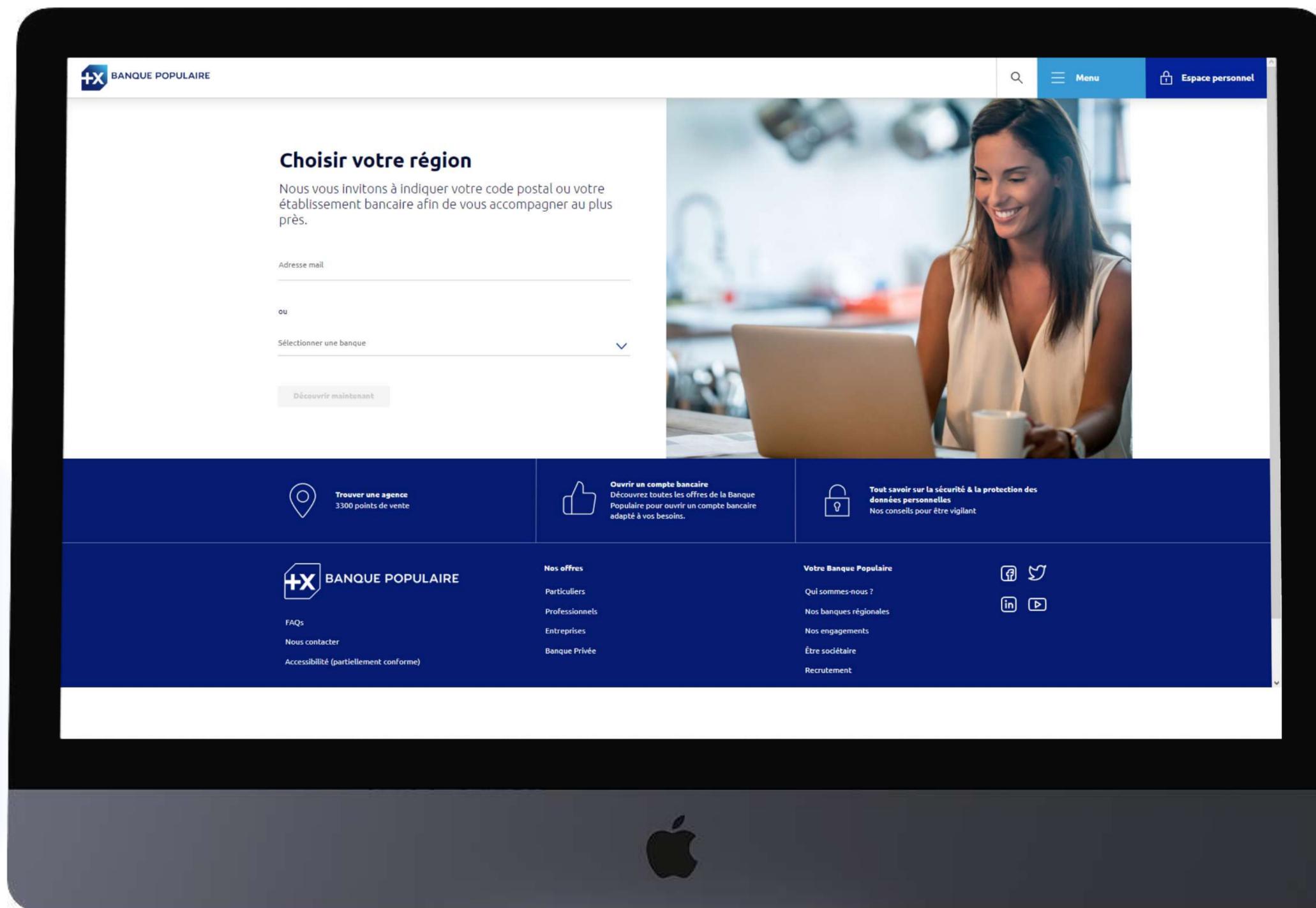
Page d'atterrissage

Groupe spécialisé, où l'assurance auto a sa place



Problème pour générer du lead

Remplacement du code postal par une adresse e-mail



Conclusion



- Les utilisateurs ne font **plus confiance** aux pubs sur Facebook, à cause d'une mauvaise expérience.
- Les groupes sont utilisés par **énormément** d'utilisateur.
- Les **groupes** sont des atouts de **confiance** pour les utilisateurs et notre solution porte dessus.
- Une campagne de publicité dans des groupes ouverts ou privés, avec des publicités et des pages d'atterrissages **personnalisées** par groupe.

Les groupes inspirent **CONFIANCE**.



“ **Merci de nous avoir écoutés** ”

