ekko media
Performance digitale

Notre méthodologie

au service de vos performances

Plus de 10 ans d'expérience font la différence

Ekko Media - 106, rue Nationale 75013 Paris
Tél : 01.45.86.13.35 /Email : contact@ekko-media.com

Introduction

Ekko Media est une agence Experte Google AdWords - certifiée Google AdWords Premier - depuis 2005. Avec le temps, nous avons mis en place une méthode de gestion des campagnes précise et efficace qui s'adapte à tous types d'entreprises et à tous types d'objectifs. Nous imaginons et développons des solutions rentables pour cultiver vos performances. Si la créativité et l'accompagnement sont au cœur de notre ADN, la méthode est la première brique incontournable pour atteindre vos objectifs.

Ce document a vocation à vous transmettre un aperçu de notre façon de travailler, de notre méthodologie.

Principaux axes méthodologiques

Notre méthodologie se déroule en 5 étapes que nous adaptons en fonction de votre contexte spécifique :

- **Audit & analyse.** L'analyse préalable de votre marché et du compte Google AdWords permet de dresser un premier bilan des écueils et principaux points d'optimisation de vos investissements et résultats AdWords. Un échange avec vous permet de définir un premier niveau d'objectifs : développement de la visibilité, augmentation du ROI, développement des volumes de conversions...

- **Recommandations stratégiques et opérationnelles.** À l'appui de la phase d'analyse, nous établissons une série de recommandations structurelles et prioritaires pour répondre à vos objectifs rapidement : restructuration du compte et des campagnes, exploration de nouveaux champs sémantiques, déploiement de nouvelles solutions de ciblage...

- **Déploiement et accompagnement.** Avec votre accord, nous déployons les solutions préconisées de manière séquencée. Pour des raisons déontologiques nous sauvegardons les campagnes précédentes. Au cours d'une conférence téléphonique régulière avec votre consultant dédié, vous abordez l'ensemble des sujets nécessaires à l'optimisation et à l'atteinte des objectifs :
  - *Détail des actions réalisées ou en cours, et des résultats obtenus*
  - *Conseils et propositions de déploiements, d'optimisations et de tests à venir*

- **Suivi des actions & de la performance.** Les statistiques et les résultats obtenus sont partagés dans un fichier Google drive. Il présente l'ensemble des données cumulées depuis le début du mois en cours. Nous l'associons à des graphiques présentant les courbes d'évolution des principales données en regard de l'année précédente. Ce document est mis à jour régulièrement afin que vous puissiez suivre les performances des campagnes de façon précise et disposer d'un outil d'analyse et de pilotage « en temps réel ».

Conseils et innovation. La première semaine de chaque mois est consacrée à l'innovation. Il s'agit d'une phase d'analyse et de prise de recul vis à vis de la production. Durant cette semaine, les consultants analysent votre compte à la recherche de moyens innovants pour en améliorer les performances. Le résultat de cette analyse fait l'objet d'un échange avec vous et peut porter sur :

- *La mise en oeuvre de tests*
- *L'analyse des requêtes de recherche*
- *La mise en oeuvre de nouvelles solutions non encore explorées*

Avec votre accord l'intégration de ces propositions d'optimisation seront planifiées sur les trois semaines à venir.

Notre outil de gestion des enchères automatisées (Bid Management) au service de la performance de vos campagnes. Nous proposons à nos clients un outil performant, fondé sur le développement d'un algorithme puissant, fruit de plus de 10 ans d'expérience sur AdWords. Cet outil vous permet de bénéficier de :

- *Meilleurs résultats, grâce à l'ajustement de vos enchères 7/7*
- *Davantage d'accompagnement et de conseil : moins de temps passé à placer vos enchères signifie plus de temps pour l'analyse, le conseil et l'accompagnement.*

Vos questions, Nos réponses

Je n'ai pas de compte AdWords et je n'ai aucun idée de mes objectifs : comment pouvez-vous m'aider ?

La première étape est d'analyser votre marché. Pour ce faire nous vous proposons un premier niveau d'étude de marché. Elle permet de vous faire une idée précise du volume de conversions (leads ou commandes) mensuelles possibles, et le budget nécessaire pour capter tout ou partie de ce volume. Ces projections, qui reposent sur des données remontées pour Google AdWords et nos hypothèses métier, permettent d'afficher un coût par conversion réaliste et un volume mensuel de conversions. Si nous ne connaissons pas déjà votre secteur d'activité ces projections permettent d'affiner un premier niveau d'objectifs (Indicateurs de performance) en terme de CPA, Volume de conversions, et définir un premier budget test.

À l'issu du paramétrage de votre Compte AdWords nous établissons des recommandations pour la structuration des campagnes. Le processus dans sa globalité peut prendre jusqu'à 2 semaines. Il s'agit de poser les fondations d'une stratégie gagnante sur le long terme.

J'ai déjà un compte AdWords et des campagnes actives : comment peut-on travailler ensemble ?

C'est très simple. Pour commencer nous devons avoir accès à votre compte. Pour ce faire nous allons procéder à une demande de liaison à notre Master compte (le compte depuis lequel nous gérons l'ensemble des campagnes de nos clients). Votre n° de compte Google AdWords figurant en haut à droite de l'interface, et une validation de notre demande de liaison, suffit à engager la procédure. En quelques minutes nous avons accès à votre compte. De la même façon, en quelques minutes vous coupez notre accès au compte.

S'ensuivront une phase d'analyse de votre compte et un premier niveau de recommandations comme vu plus haut dans ce document.

Comment se déroule l'audit d'un compte AdWords ?

La première étape de l'analyse consiste à se pencher sur la structure des campagnes. La granularité et la catégorisation des listings de mots clés est primordiale au suivi et à l'atteinte des meilleurs objectifs. Il s'agit ensuite d'entrer dans le détail des campagnes : par exemple l'analyse du Quality score ou des Correspondances. L'analyse de la stratégie d'enchères fait l'objet de toutes nos attentions, ainsi que la régularité de la gestion et des tests. La bonne mise en œuvre des différents moyens de ciblage (Remarketing, RLSA, Similar to user, DSK, Customer match, GSP…) est incontournable pour viser les meilleures performances.

Pouvez-vous intervenir ponctuellement sur du conseil ?

Notre vocation est de vous accompagner sur le long terme dans le cadre de la gestion & de l'optimisation récurrente de vos campagnes Google AdWords. Nous intervenons cependant régulièrement dans le cadre de missions techniques, de conseils ou d'analyse.

Suis-je propriétaire de mon compte AdWords ?

Il est important que vous soyez propriétaire de votre compte AdWords. Il en va de la sécurité de vos données mais surtout de la conservation de votre Historique AdWords, facteur important dans l'optimisation de vos résultats.

Qui paye Google ?

Sauf si la demande est expressément formulée par le client et dans des cas particuliers, vous êtes payeur. C'est la garantie que vous êtes propriétaire de vote compte AdWords, et qu'ainsi vous pouvez à tout moment changer de partenaire AdWords.

Quel est l'intérêt de votre outil de gestion des enchères automatisée (bid management) ?

Notre outil vous permet de bénéficier de meilleurs résultats, grâce à l'ajustement des enchères sur l'ensemble de vos positions, en temps réel et 7/7. C'est la garantie de payer le meilleur prix en fonction de l'objectif (CPA) que nous avons défini. C'est aussi davantage de conseil et d'accompagnement : moins de temps passé à placer vos enchères, signifie plus de temps à vous accorder pour l'optimisation de vos campagnes, vous conseiller et vous accompagner.

Quel est le prix de votre outil de gestion des enchères automatisée (bid management) ?

Notre outil bénéficie à ensemble des clients que nous accompagnons pour la gestion et l'optimisation de leurs campagnes AdWords. Sa mise en œuvre n'induit aucun surcoût.

Qui s'occupe de mon compte ?

La définition de la stratégie, le conseil, l'accompagnement et l'optimisation de vos campagnes AdWords sont assurés par un consultant AdWords senior (au moins 4ans d'expertise) et le Directeur technique. La collaboration – entre les consultants et avec vous – est au cœur de notre approche : elle permet de stimuler la créativité, la proactivité et l'implication.

ekko media
Performance digitale

Pour développer vos ventes à la performance
et bénéficier de nos conseils, contactez

Ronan Le Glouannec

—

Tél : 01 45 86 13 35

Email : ronan@ekko-media.com

LinkedIn