

# LE MARKETING ET LA VIDÉO

Atelier présenté au

Congrès annuel de l'**Association des camps du Québec** par:

Mylène Deneault, Kontakk – Exp. Conseil en récréotourisme

Catherine Pellerin, PXL Média

**Bienvenue** 😊



*kontakk.ca*

**pxl:**media

# Contenu de l'atelier

- La réalité des entrepreneurs/ gestionnaires d'aujourd'hui
  - Qu'est-ce que le marketing numérique ?
  - La consommation vidéo sur le web : des statistiques qui parlent !
  - Le pouvoir de la vidéo : les différents types de vidéo et leur potentiel
  - Comment axer notre marque sur l'émotion via la vidéo
  - Une vidéo sur le web et les médias sociaux !
  - Pourquoi intégrer la vidéo dans sa stratégie marketing ?
  - Savoir mesurer ses actions marketing
  - En terminant, les tendances vidéo 2017, êtes-vous prêts ?
-

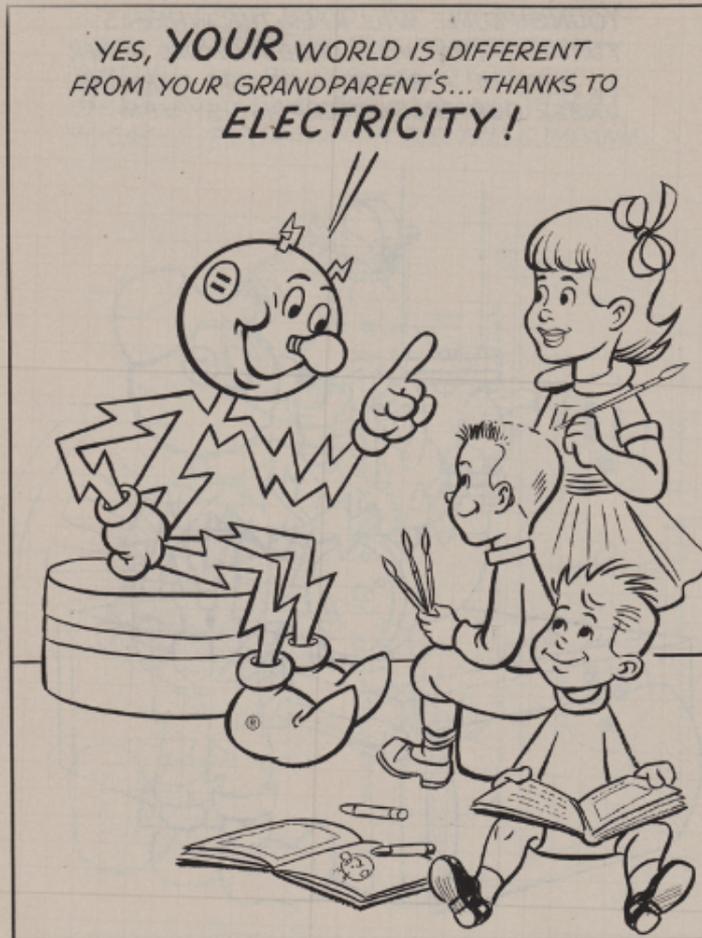
**Vous vous reconnaissez?**



# Au-delà des excuses

- Nous avons entendu toutes ces excuses:
    - On n'a pas le temps
    - On n'a pas le budget
    - On fait plein d'autres choses: des salons, des envois, des visites dans les écoles, etc.
    - On a déjà assez de clients, tout le monde nous connaît
    - Je ne veux pas partager ma vie sur les réseaux sociaux
    - On n'a pas l'expertise pour le faire
-

# Le marketing numérique ?!?



## LE MARKETING NUMÉRIQUE, C'EST QUOI???

Le marketing numérique, c'est tout ce qui touche à l'expérience d'un consommateur avec une entreprise par l'intermédiaire de quelque chose qui a besoin d'électricité pour fonctionner.

# Le marketing numérique ?!?

Le Marketing Digital (appelé Marketing numérique en français) est l'utilisation des **supports numériques** pour vendre ou promouvoir un produit

**Le marketing numérique** est donc le marketing sur l'ensemble des supports numériques tel que sur ordinateur, tablette, smartphone, télévision, radio, etc.



# Marketing de contenu ?

## Cycle du marketing de contenu



# Et la vidéo ?

Les contenus vidéo s'intègrent de plus en plus dans les stratégies de marketing de contenu et est de loin le contenu préféré des Internautes.

Elle dynamise la communication et renforce l'impact des messages.



# Des chiffres qui parlent !

## En 2016 :

- Plus de 2,78 millions de clips vidéo ont été visionnés à chaque jour
- YouTube s'est avéré être le 2<sup>e</sup> moteur de recherche, derrière Google.

## En 2017 :

- On prévoit que près de 75% du trafic sur Internet et les réseaux sociaux proviendront de contenus vidéo

**51,9 %** des professionnels dans le monde mentionnent la vidéo comme le contenu avec le meilleur retour sur investissement (étude eMarketer)



# Le pouvoir de la vidéo

**La vidéo augmente l'audience de 51%  
par rapport à un écrit !**



# Astuces d'une vidéo



# Vidéo captive

Selon une étude d'une université américaine :

**2000** : Capacité d'attention de l'américain moyen : 12 sec

**2012** : Capacité d'attention de l'américain moyen : 8 sec

La capacité d'attention d'un poisson rouge : 9 sec



# 5 questions fondamentales

1 - Quel est l'objectif de la vidéo?

2 - Qui est votre public cible? À qui voulez-vous parler?

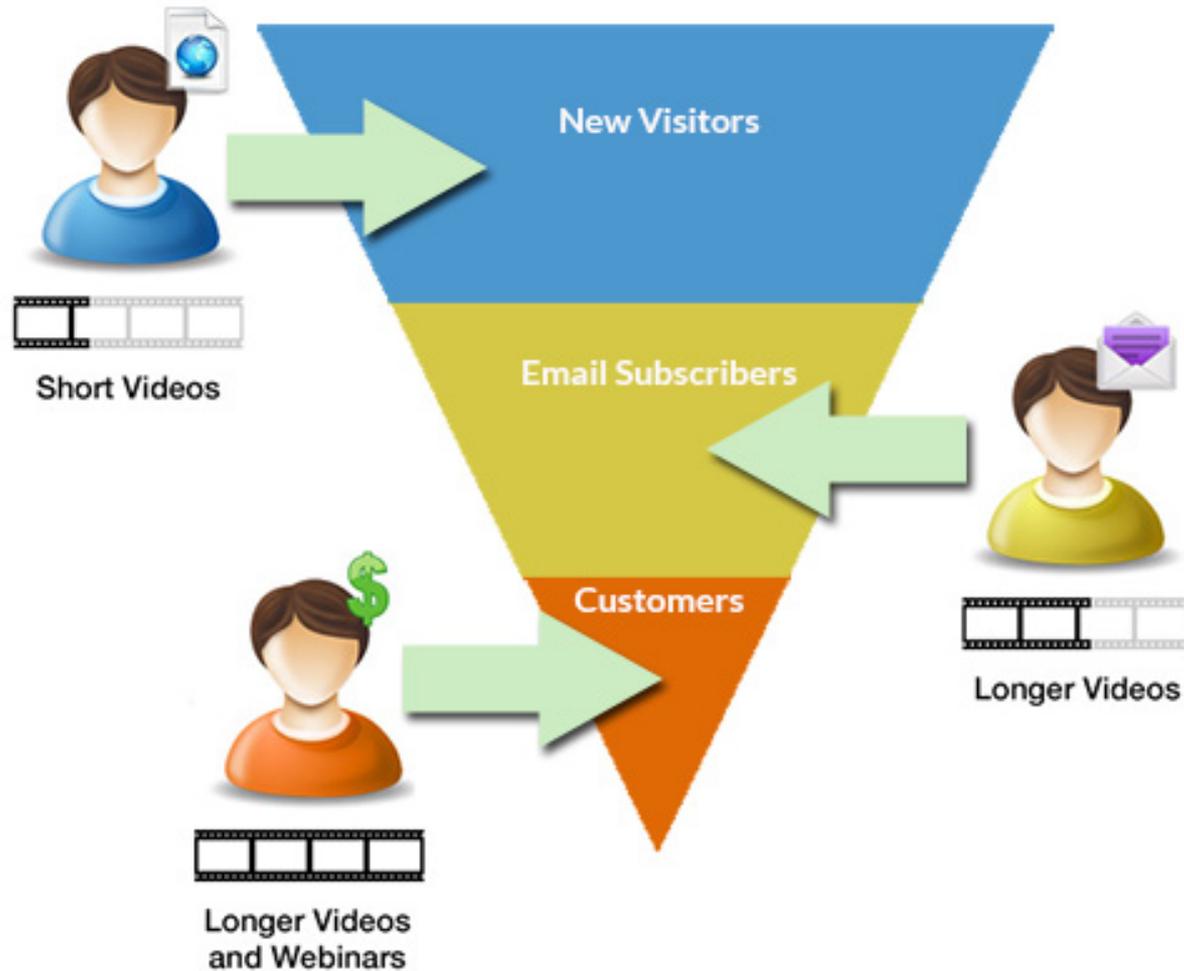
3 - Quel est votre message? Que devez-vous absolument dire?

4 - Quelle est votre stratégie de diffusion? Est-ce qu'elle est ciblée en fonction de votre auditoire?

5 - Comment mesurer le succès? Qu'est-ce qui sera pour vous un indicateur de succès?

---

# Adaptation VS clients

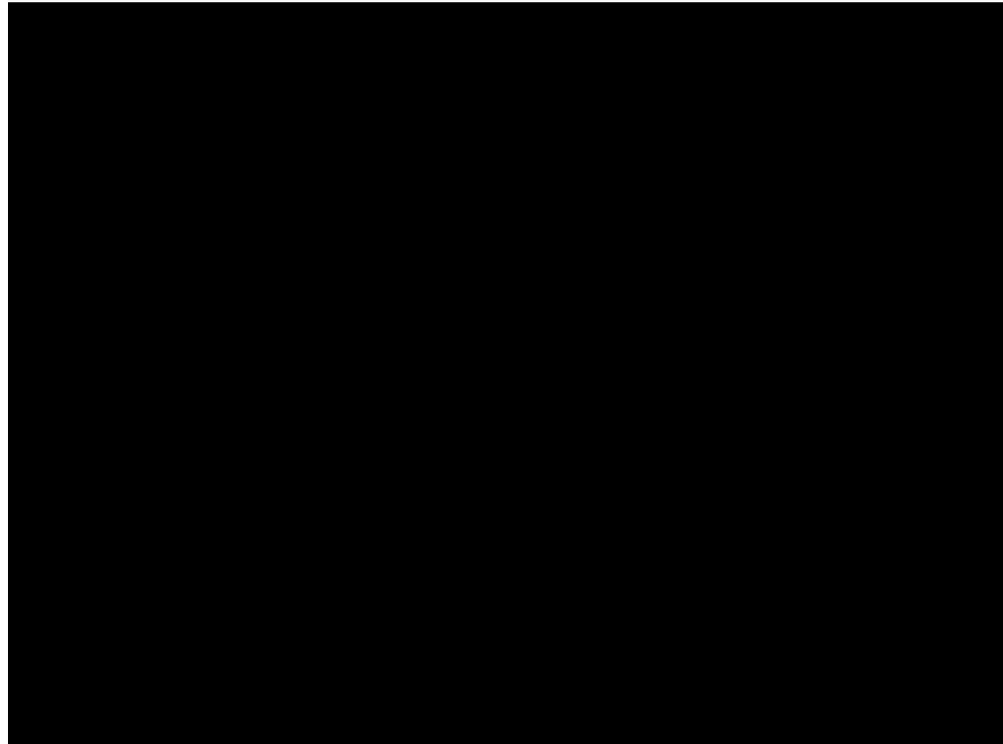


# Storytelling VS Storymaking



# Storytelling

L'art de raconter une histoire pour faire rêver

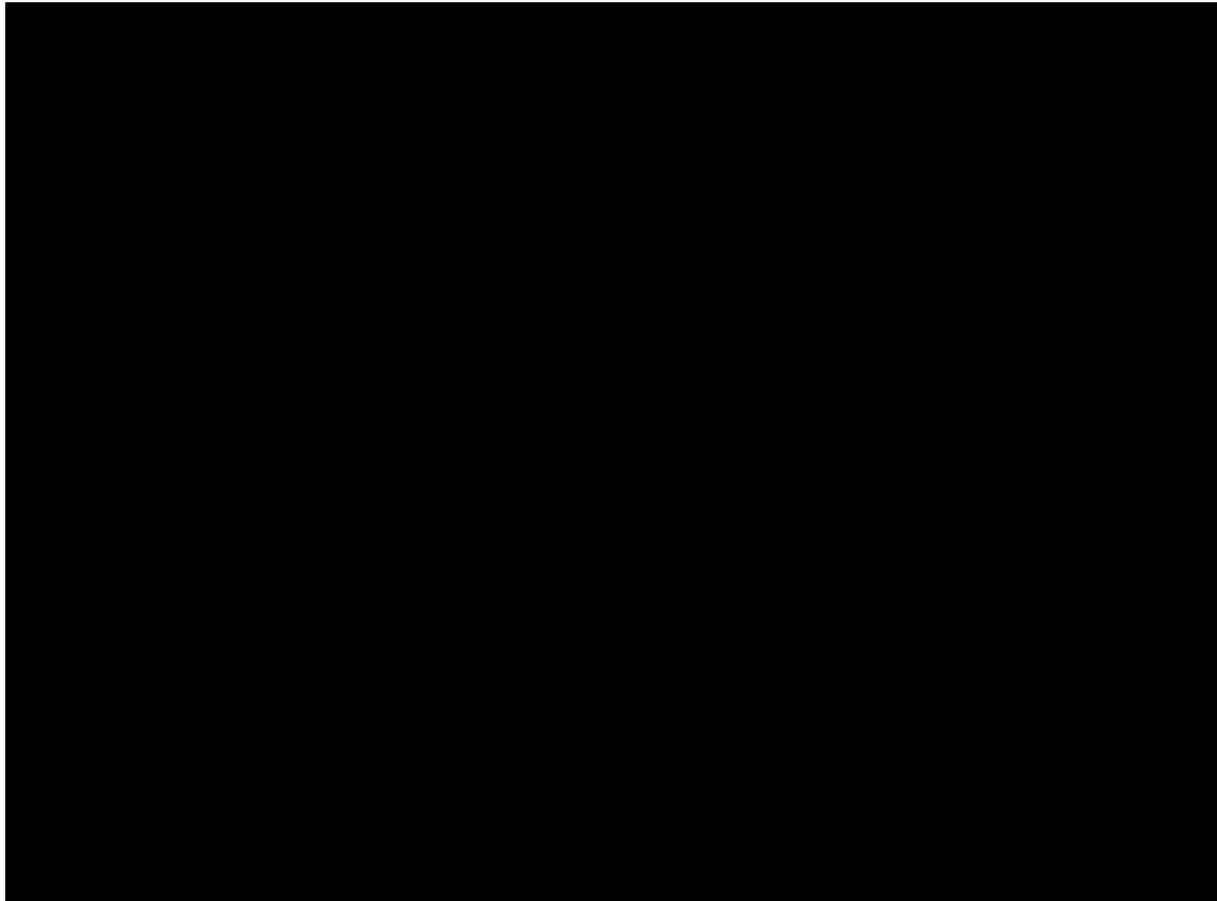


Quand on parle de storytelling:  
“Transportation leads to persuasion...”

---

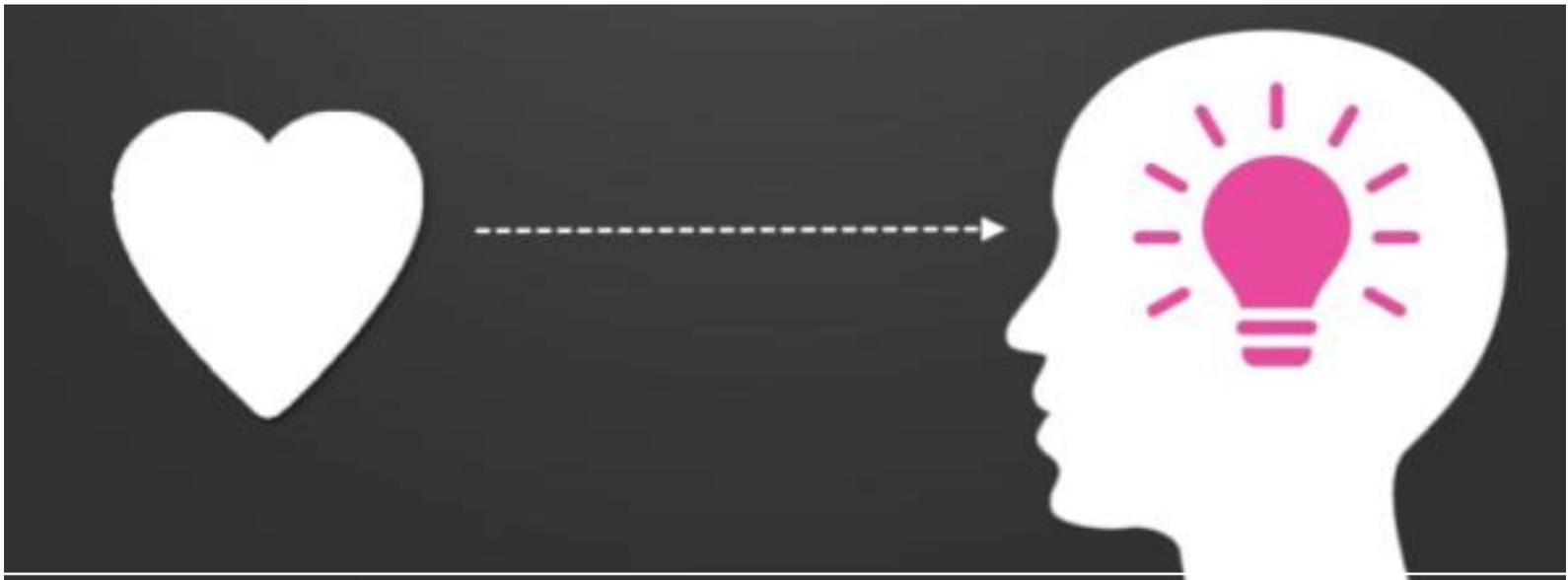
# Storymaking

L'art de faire vivre une histoire pour faire rêver



# Émotion = Engagement

L'émotion c'est comme une lumière qui dit  
au cerveau « Souviens-toi »



# Émotion

Facebook interface for the page "Éco-Odyssée".

Page Messages Alertes 1 Statistiques Outils de publication Paramètres Aide

We had a great time at Eco-Odyssée today. Lots of painted turtles a... Afficher la suite

Je n'aime plus · Commenter · 1

**AVIS**

4,7  
4,7 sur 5 étoiles · 32 avis

**Mélanie Tchadej** — On a vraiment adoré notre expérience. ... merci!!!!  
23 juin 2015 · 2 critiques ·  
Je n'aime plus · Commenter · 1

**Geneviève Pilon** —  
3 septembre 2015 · 4 critiques ·  
J'aime · Commenter

Donnez votre avis

**D'AUTRES PERSONNES AIMENT ÉGALEMENT**

**Club de course Châteline**  
Activités de plein air

**Montréal en Fêtes / Merry Montreal**  
Cinéma

**Détour Nature**  
Activités de plein air

En voir plus Loisirs extérieurs dans Wakefield (Québec)

**AIMÉ PAR CETTE PAGE**

**Auberge de Mon Petit Chum Bed a...**

Éco-Odyssée  
Publié par Danielle Rocheleau (?) · 11 août ·

Un peu de soleil pour une journée pluvieuse. Une première pour Eco-Odyssée, la semaine passée nous avons eu des fiançailles dans notre labyrinthe. Le fiancé avait tout organisé pour une demande surprise dans un endroit inusité. Félicitations et beaucoup de bonheur à tous les deux!



2 301 personnes atteintes Mettre la publication en avant

J'aime Commenter Partager

Éco-Odyssée, Sylvie Lyonnais, Bianca Paquette, Caroline Bigras et 59 autres personnes aiment ça.

Afficher 3 autres commentaires

**Ju Fantina** 😊  
J'aime · Répondre · Envoyer le message · 14 août, à 03:02

**Ju Fantina** Trop cute  
J'aime · Répondre · Envoyer le message · 14 août, à 03:02

Votre commentaire...

# Mettez-vous dans leurs souliers!

- Votre contenu devrait être à propos d'eux ie. comment choisir un camp, pourquoi choisir votre camp!
  - Plusieurs parents ne connaissent rien (ou peu) par rapport aux camps d'été. Ne présumez pas qu'ils comprennent.
  - Les parents ont besoin de se retrouver dans votre marketing de contenu. Parlez de leur quotidien. Par exemple, essayez de remplacer la photo de 3 amis au camp avec une image d'une maman épuisée qui essaie de parler à ses enfants alors qu'ils s'amuse avec leur appareil électronique...
-

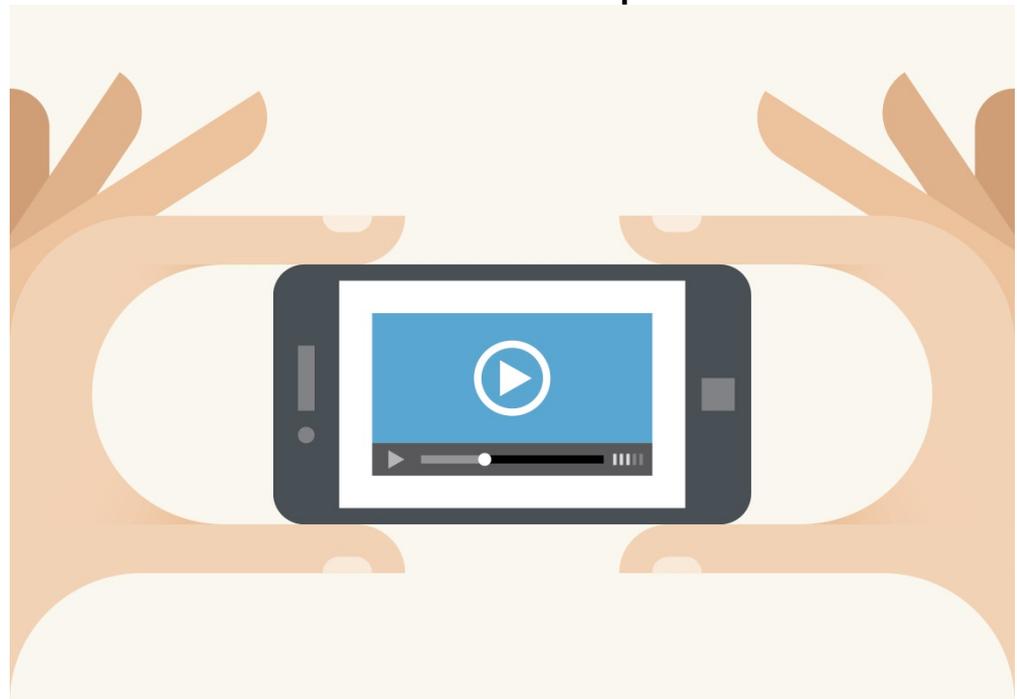
# La priorité au mobile !

**96%** considèrent leur **téléphone portable** comme « très important »

**Alors que :**

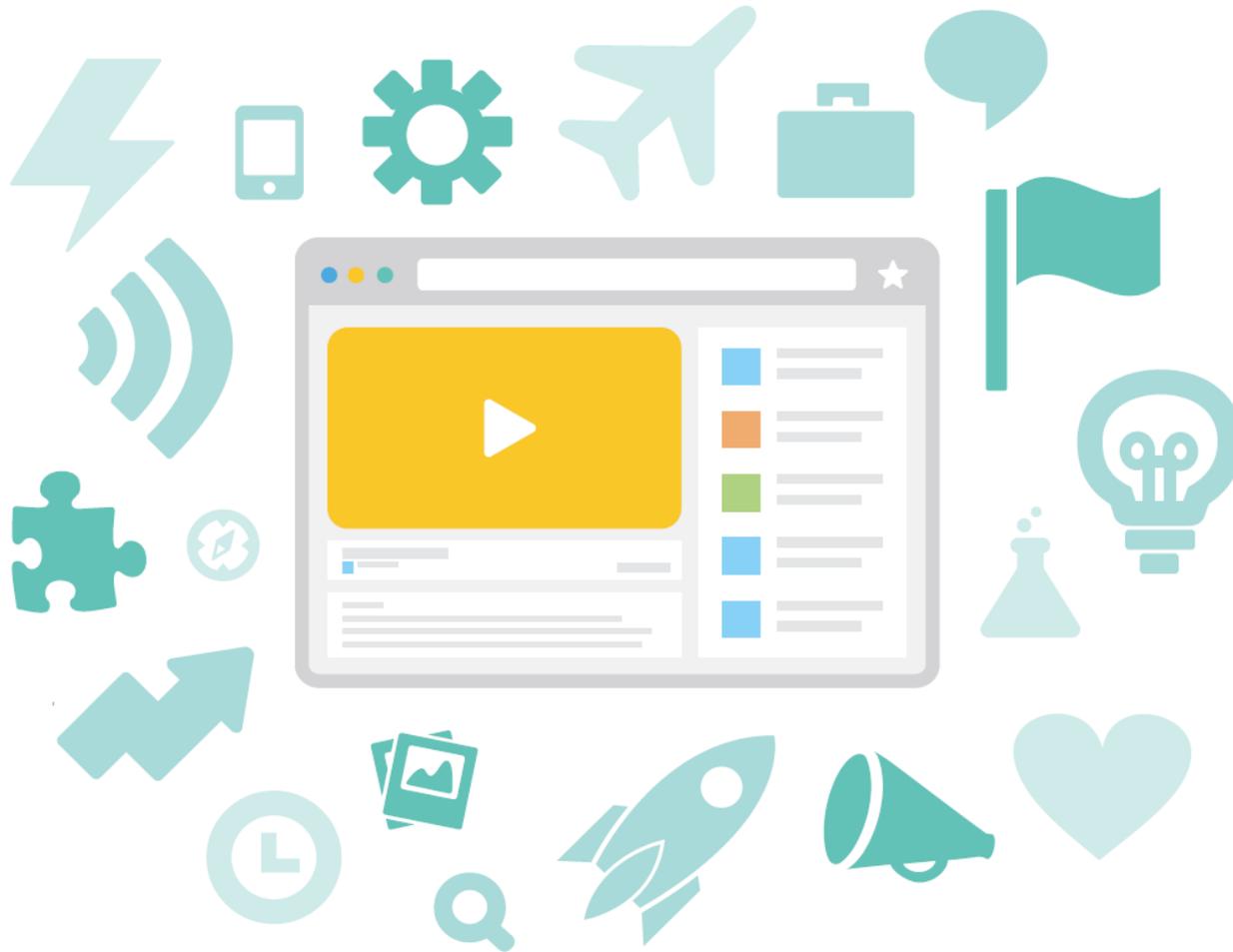
**93%** considèrent leur **brosse à dent** comme « très important »

**90%** pour leur **déodorant** !

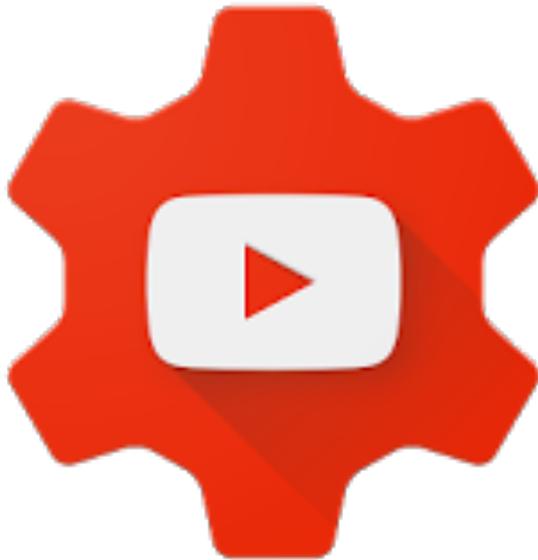


\*étude de l'institut Braun Research pour Bank of America auprès d'un panel âgé entre 18-24 ans

# Les médias sociaux



# Les médias sociaux



# Puissance!

YouTube et Facebook sont les réseaux sociaux les plus populaires chez les internautes québécois.

83,2% des Canadiens sont sur Facebook et 14 millions de canadiens le visitent chaque jour!



# Youtube en chiffres

- 800 millions d'utilisateurs uniques mensuels
- 4 milliards de vidéos sont visionnées chaque mois
- Un milliard de vues mobiles sont comptabilisées chaque jour
- Chaque minute, 72 heures de vidéo sont ajoutées



# Pourquoi intégrer la vidéo dans votre stratégie marketing ?

## #1 - LA VIDÉO, UN ACCÉLÉRATEUR DE VISIBILITÉ



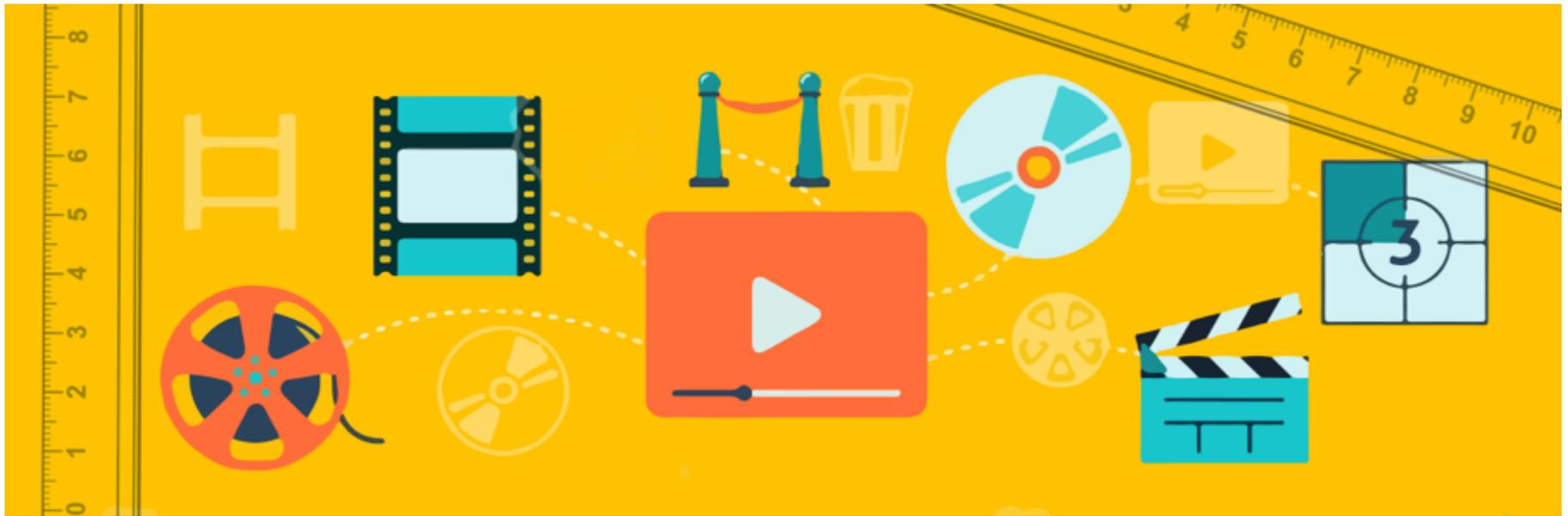
# Pourquoi intégrer la vidéo dans votre stratégie marketing ?

## #2 - LA VIDÉO, PARTENAIRE DANS LA DÉMARCHE CLIENT



# Pourquoi intégrer la vidéo dans votre stratégie marketing ?

## #3 - LA VIDÉO, UN OUTIL DE MESURE D'IMPACT



# Pourquoi intégrer la vidéo dans votre stratégie marketing ?

## #4 - LA VIDÉO, UN ACCÉLÉRATEUR DE TRAFIC GÉNÉRATEUR DE LEADS



# Planifiez votre marketing de contenu

- La vidéo se capte pendant la saison précédente
  - Avec des moniteurs, des enfants, du réel... mettez-vous à leur place!
  - Ne présumez pas que les parents connaissent le fonctionnement des camps
  - Éduquez les parents. Ne parlez pas juste de vous.
  - Soyez intéressants et amusants pour plaire aux enfants. Gardez les contenus courts (visez 60 secondes).
  - Captez quelques images des dortoirs. Les parents veulent voir où leurs enfants vont dormir.
  - Montrez-leur vos repas. En montrant votre nourriture, vous êtes en avance sur les autres camps sur YouTube.
-

# Les tendances marketing 2017

**# 1 - LIVE STREAMING VIDÉO**

**# 2 - SNAPCHAT**

**# 3 - MARKETING MOBILE**



# Ce qu'il faut retenir - marketing

- Où sommes-nous ? Où voulons-nous aller? Comment allons-nous faire pour y arriver ?
  - Faites l'analyse SWOT, elle vous guidera vers les bonnes actions marketing à entreprendre
  - Prévoyez 7-10% de votre budget pour vos actions marketing
  - Soyez créatifs ! Osez ! Il est possible de faire plus avec beaucoup moins
  - Revoyez vos actions marketing des dernières années et mesurez le retour sur l'investissement
-

# Mesurez! Mesurez! Mesurez!

- Quel est le retour sur votre investissement?
- Ce n'est parce que ça fait 10 ans qu'on fait les mêmes placements qu'on doit les conserver...



**Questions?  
Commentaires.**

**Merci!**