

MARKETING NUMÉRIQUE SIMPLIFIÉ



Questionnaire de démarrage*



Mieux connaître votre entreprise

- 1- Quelle est votre secteur d'activité?
- 2- Quels sont les services / produits clés que vous offrez?
- 3- Depuis combien d'années êtes-vous en affaire?
- 4- Combien d'employés comptez-vous?
- 5- Combien d'emplacements avez-vous actuellement?
- 6- Combien de clients mensuels avez-vous actuellement environ?
- 7- Quels sont les principales forces de votre entreprise? Faiblesses?



Objectifs d'affaires

- 1- Quelles actions souhaitez-vous que les visiteurs prennent suite à votre publicité?
- 2- Quelle est la valeur de chacune de ces actions?
- 3- Combien de ces actions recherchez-vous chaque mois?
- 4- Où et quand vos annonces doivent-elles être diffusées? Dans quelles langues?
- 5- Quel est votre budget de publicité mensuel cible à dépenser? (y compris les frais d'agence)



Questions spécifiques aux produits / services

- 1- Quels sont vos produits / services les plus importants dont vous ferez la publicité?
- 2- Y a-t-il des produits / services que VOUS NE SOUHAITEZ PAS SPÉCIFIQUEMENT promouvoir?
- 3- Quelle est votre marge approximative (en \$) sur ces produits/services?
- 4- Avez-vous des pages de destination dédiées à la promotion de ces produits/services? Si oui, quelles sont les URL?
- 5- Quelles sont les caractéristiques/les avantages d'acheter ces produits?
- 6- Avez-vous développé une personnalité type de votre client idéal?
- 7- Avez-vous une idée de la zone géographique que vous souhaitez cibler? (pays, province / état, ville, banlieues)



Questions de stratégie

- 1- Lequel de ces objectifs décrit le mieux votre approche publicitaire?
 - Maximiser le nombre total d'actions prises pour le budget? (click)
 - Montrer ma marque en première position dans la mesure du possible? (impression)
 - Le profit est notre objectif - générer les clics les plus rentables / le plus haut revenu possible (conversion)
- 2- Avec quel dynamisme voulez-vous aborder les restrictions budgétaires? Si des clics rentables sont disponibles, le budget doit-il être augmenté?
- 3- À quelle fréquence souhaitez-vous être mis à jour avec les résultats du compte? (Hebdomadaire / Mensuel / Trimestriel)



Historique publicitaire

- 1- Avez-vous déjà fait de la publicité avec AdWords auparavant?
- 2- Avez-vous actuellement un compte Google My Business?
- 3- Connaissez-vous des mots clés liés à vos produits/services qui attirent les clients?
- 4- Y'a-t-il des mots clés que nous devrions éviter dans nos campagnes?
- 5- Y'a-t-il des marques de commerce, des droits d'auteur ou d'autres informations que nous devrions connaître lors de la rédaction d'annonces?



Analyse de la concurrence

- 1- Énumérez vos 3 à 5 principaux concurrents et leurs sites Web ici
- 2- Que font bien vos concurrents? ou mieux que la moyenne de l'industrie?



Questions sur la gestion du compte

- 1- Qui paiera vos annonces?
- 2- Qui devrions-nous contacter pour toute question/préoccupation concernant votre compte Google AdWords?
- 3- Souhaitez-vous que nous prenions en charge la gestion de vos campagnes existantes? Si oui, nous vous enverrons des détails pour nous accorder des droits d'administration?
- 4- Quel niveau d'approbation est nécessaire pour ajouter des mots clés et des annonces au compte?
- 5- À qui devons-nous parler pour obtenir des mises à jour de votre site Web?
- 6- Souhaitez-vous générer des prospects / opportunités de vente? Si oui, quel numéro de téléphone devrait recevoir ces prospects?



514 583-8985



info@dcservicesconseils.com



www.dcservicesconseils.com