

The background is a solid red color with several large, semi-transparent, darker red abstract shapes that create a sense of depth and movement. The shapes are layered, with some appearing to be behind others, and they generally trend from the top-left towards the bottom-right.

GUIDE D'INSPIRATION
POUR ENTREPRISES EN CROISSANCE

**Vous débutez dans la
publicité en ligne ?**

**Nos experts vous
aideront à démarrer.**



SOMMAIRE

EXEMPLES INSPIRANTS D'OBJECTIFS PUBLICITAIRES:

- #1: Publicités de notoriété
- #2: Publicités de considération
- #3: Publicités de conversion

EXEMPLES INSPIRANTS DE CANAUX PUBLICITAIRES:

- #4: Publicités Facebook
- #5: Publicités Instagram
- #6: Publicités Google

EXEMPLES INSPIRANTS DE CIBLAGE:

- #7: Ciblage du groupe cible

#1

Publicités de notoriété

L'article mentionnait l'importance de se fixer un objectif publicitaire.

Un premier objectif publicitaire possible est la **notoriété (Awareness)**. Les publicités visant cet objectif sont principalement conçues par de grandes entreprises disposant de budgets publicitaires importants.

Elles ne sont donc pas recommandées pour les webshops plus modestes. Les publicités de notoriété ne sont utiles pour votre webshop que si vous proposez un produit totalement nouveau que personne ne connaît.

Le Paralympic Team Belgium utilise l'affichage Google pour placer des publicités de notoriété sur les sites Web que les auditeurs potentiels visitent.



Carrefour a des publicités de notoriété en cours sur Facebook pour présenter au public sa boutique en ligne.

#2

Publicités de considération

L'article mentionnait l'importance de se fixer un objectif publicitaire. Un deuxième objectif publicitaire possible est la **considération**.

Au sein de l'objectif de considération, il existe de nombreux sous-objectifs. Le premier sous-objectif est le **trafic**. Une publicité ayant pour objectif le trafic tente d'attirer les personnes qui voient la publicité vers le site web.



CoolBlue utilise des publicités pour attirer les internautes sur leur site web, où ceux-ci peuvent lire des articles de blog contenant des informations et des conseils et astuces sur leurs produits.



Plutôt que de vendre directement une barre nettoyante, Hendrick's Gin veut utiliser cette publicité Instagram story pour attirer les gens sur son site web. Où ils peuvent alors trouver une recette avec du gin.



Zara veut utiliser cette publicité de trafic pour faire connaître la nouvelle collection pour hommes. Plutôt que de vendre directement un article, l'objectif est que les gens fassent défiler les différents articles de vêtements sur le site web.

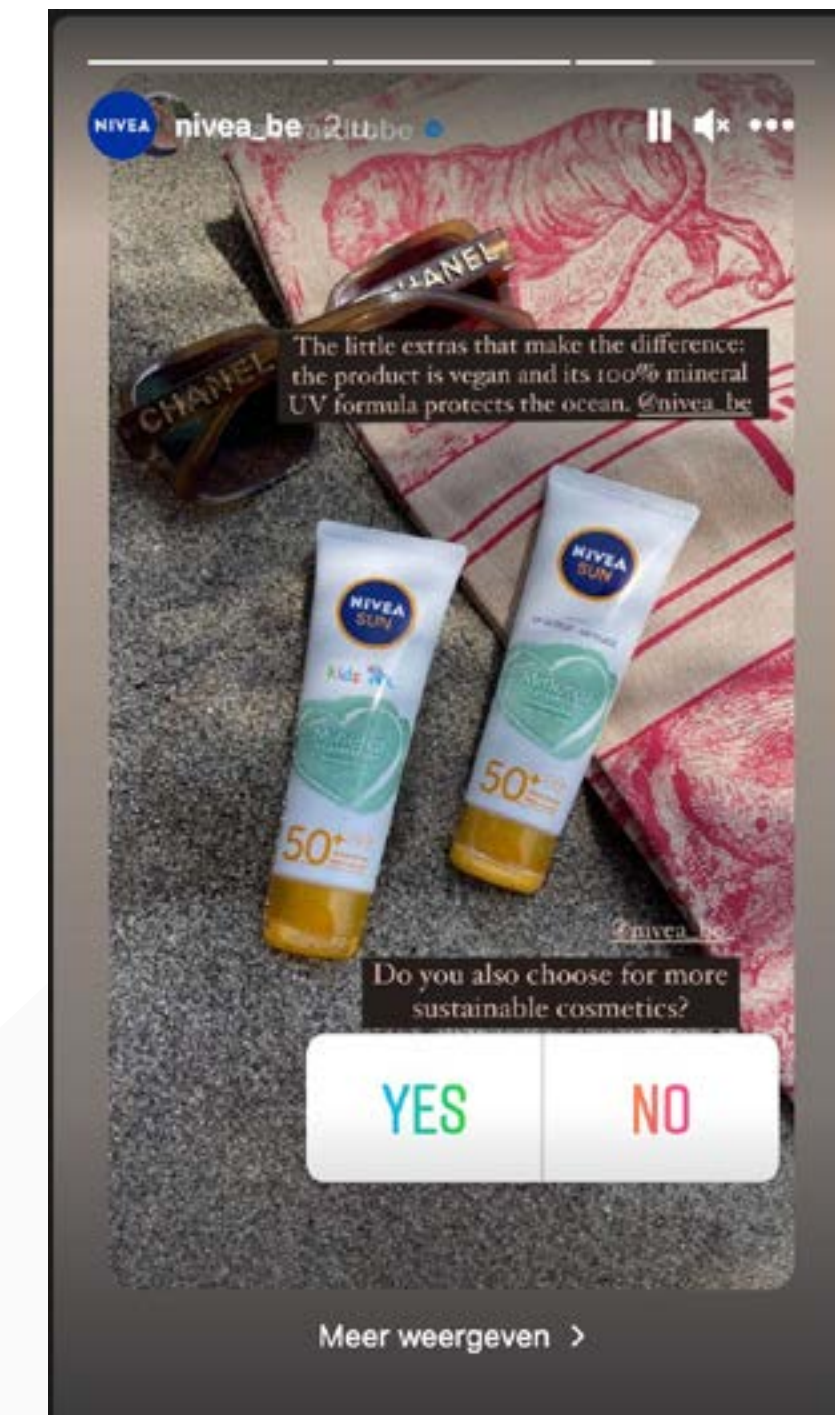
Publicités de considération

L'article mentionnait l'importance de se fixer un objectif publicitaire. Un deuxième objectif publicitaire possible est la **considération**.

Au sein de l'objectif de considération, il existe de nombreux sous-objectifs. Le deuxième sous-objectif est **l'engagement**. Une publicité ayant pour objectif l'engagement vise à créer une interaction avec les gens. L'objectif est que ceux-ci laissent un "like", un commentaire, un tag, ...



Cette publicité Facebook de BASE est destinée à susciter une réponse (un like) de la part des personnes qui la voient.



Nivea utilise de courts quiz sur Instagram pour inciter les followers et les non-adhérents à s'intéresser à sa marque.

#2

Publicités de considération

L'article mentionnait l'importance de se fixer un objectif publicitaire. Un deuxième objectif publicitaire possible est la **considération**.

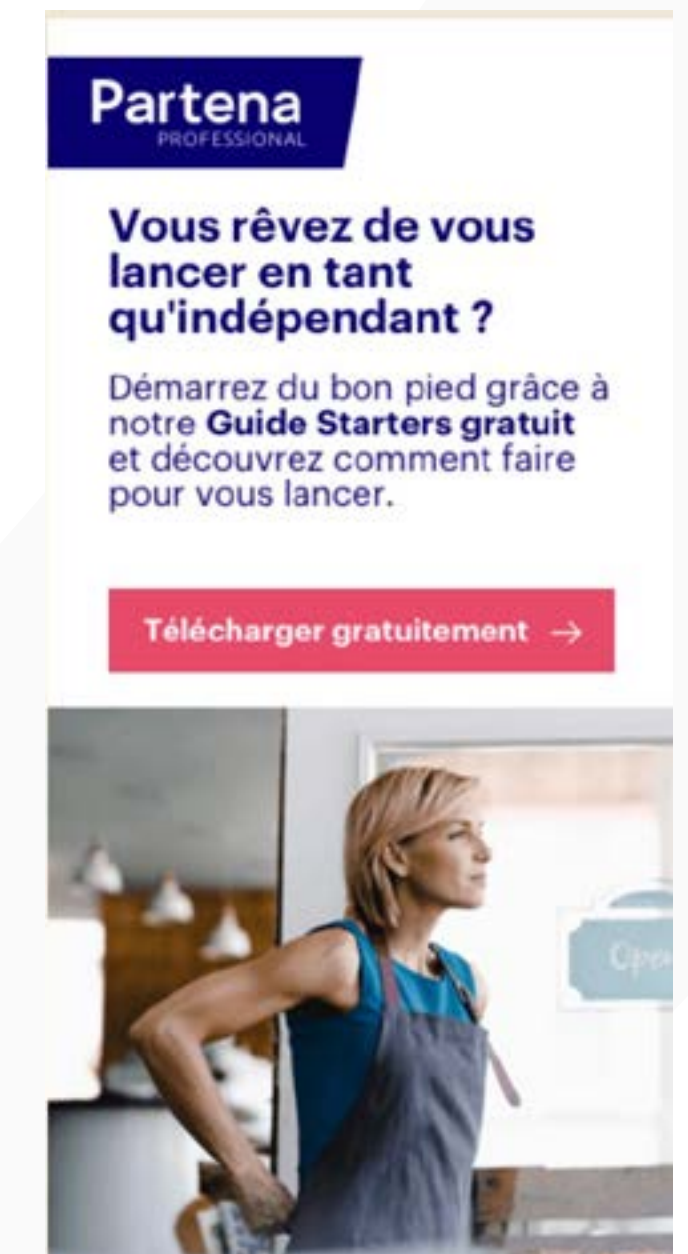
Au sein de l'objectif de considération, il existe de nombreux sous-objectifs. Le troisième sous-objectif est la **génération de leads**. Une publicité ayant pour objectif la génération de leads vise à obtenir des données (adresse e-mail,...) des personnes qui voient l'annonce. C'est un bon objectif si, par exemple, vous souhaitez collecter les adresses e-mail de vos followers pour pouvoir leur envoyer une newsletter.



Nissan utilise des publicités de génération de leads pour inciter les gens à s'inscrire pour le lancement de leurs nouveaux modèles.



Boux Avenue promet des réductions aux personnes qui cliquent sur la publicité Facebook de génération de leads et introduisent leur adresse électronique.



Partena utilise des publicités de génération de leads dans le réseau d'affichage de Google. Les personnes qui cliquent sur le lien et souhaitent télécharger le guide doivent introduire leur adresse électronique.

#2

Publicités de considération

L'article mentionnait l'importance de se fixer un objectif publicitaire. Un deuxième objectif publicitaire possible est la **considération**.

Au sein de l'objectif de considération, il existe de nombreux sous-objectifs. Le quatrième sous-objectif est le nombre de **vues d'une vidéo**. Une publicité ayant pour objectif le visionnage d'une vidéo vise à inciter les gens à regarder la vidéo de la publicité le plus longtemps possible.



Calvin Klein a une publicité vidéo Facebook dont l'objectif est le visionnage de vidéos. Dans la vidéo, Calvin Klein donne la parole à un activiste qui a été l'inspiration pour la nouvelle ligne de vêtements.



BASE utilise des publicités visant les vues de vidéo pour faire découvrir l'application BASE.

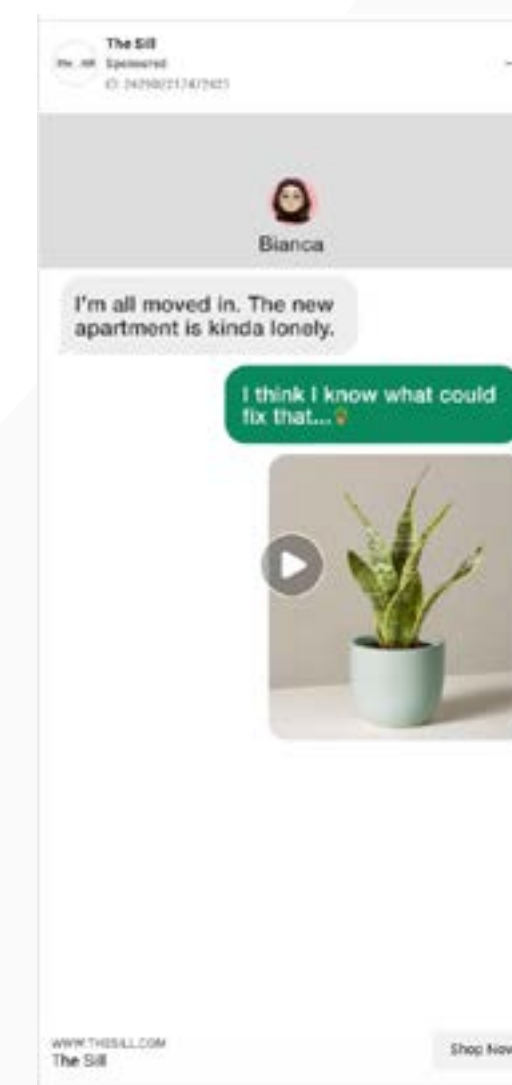
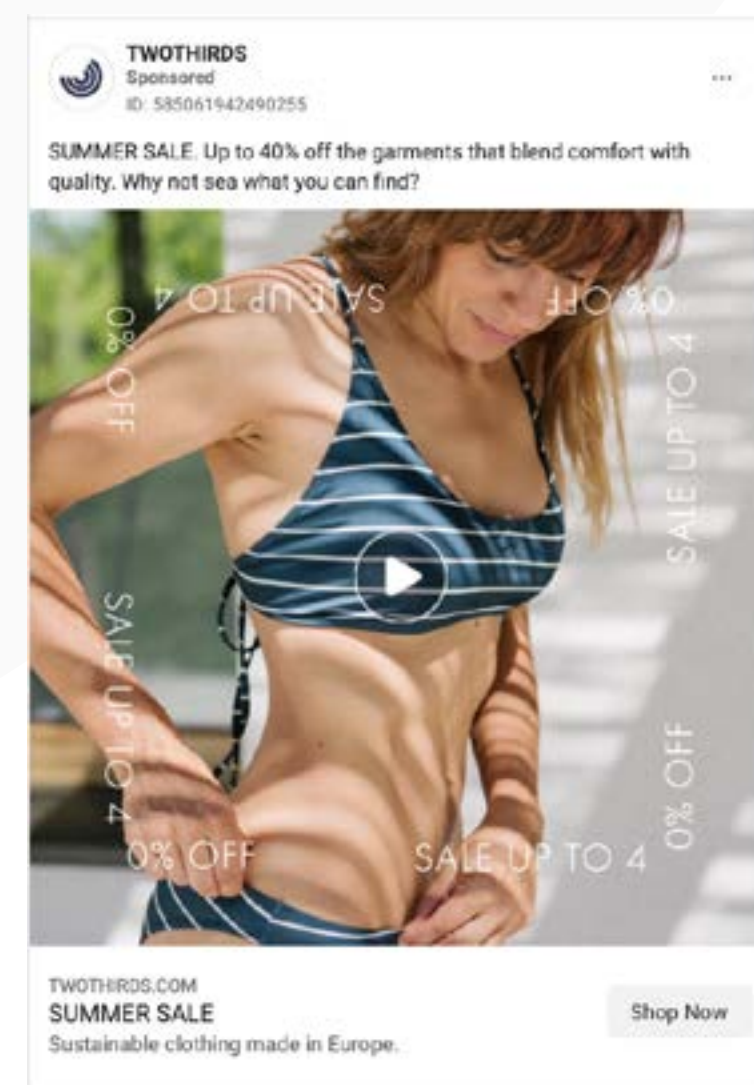
#3

Publicités de conversion

L'article mentionnait l'importance de se fixer un objectif publicitaire. Un troisième objectif publicitaire possible est la **conversion**.

Pour les petits webshops qui veulent commencer à faire de la publicité, c'est l'objectif publicitaire recommandé. En effet, les annonces de conversion génèrent les ventes les plus rapides.

Twothirds utilise une publicité de conversion sur Facebook pour annoncer ses soldes.



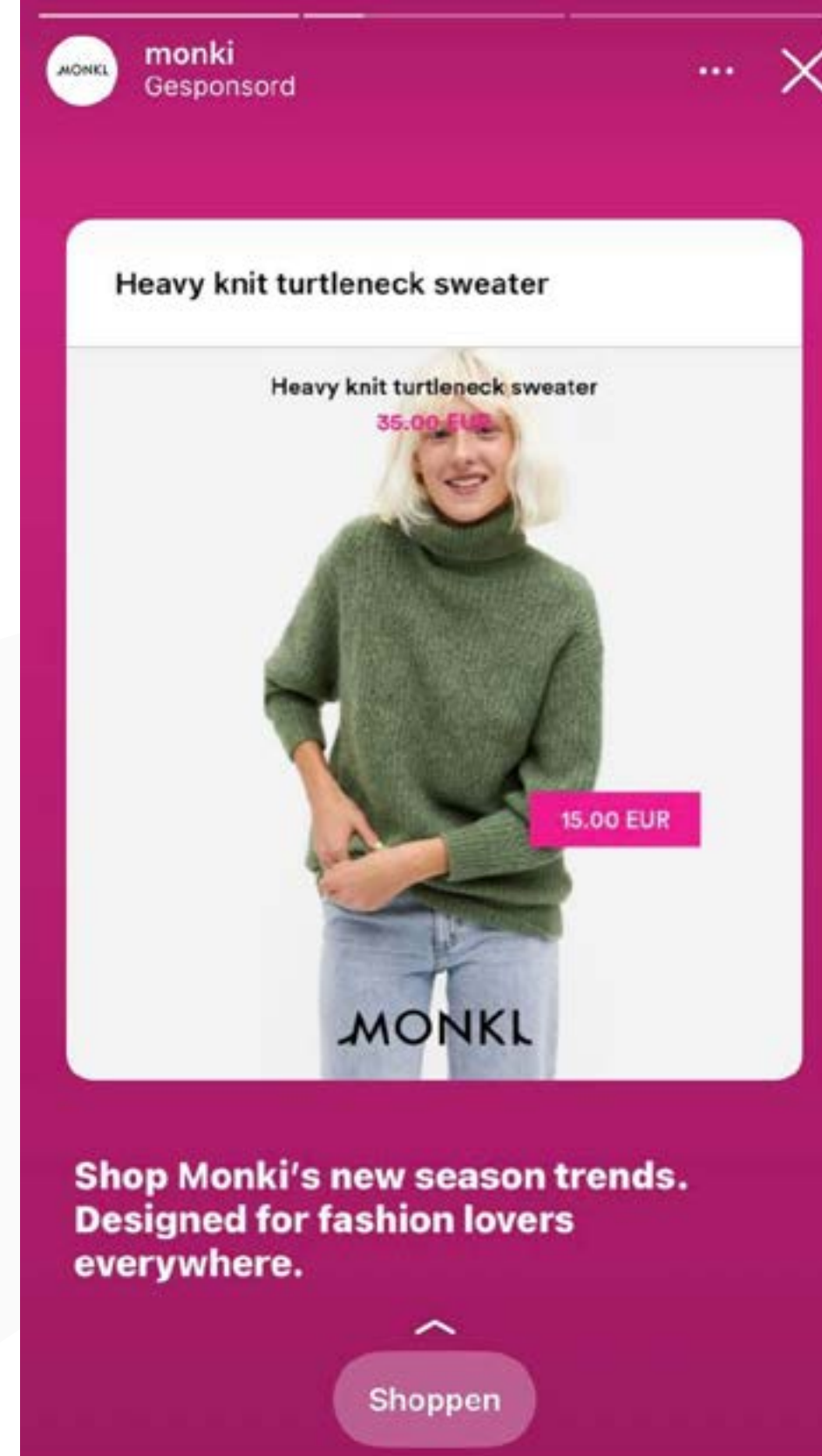
MediaMarkt et The Sill utilisent des publicités de conversion sur Facebook et Instagram pour vendre des produits très spécifiques. Lorsque les internautes cliquent sur la publicité, ils sont directement dirigés vers le produit dans le webshop.

#3

Publicités de conversion

L'article mentionnait l'importance de se fixer un objectif publicitaire. Un troisième objectif publicitaire possible est la **conversion**.

Pour les petits webshops qui veulent commencer à faire de la publicité, c'est l'objectif publicitaire recommandé. En effet, les annonces de conversion génèrent les ventes les plus rapides.



Monki utilise des publicités de conversion sur les stories Instagram.

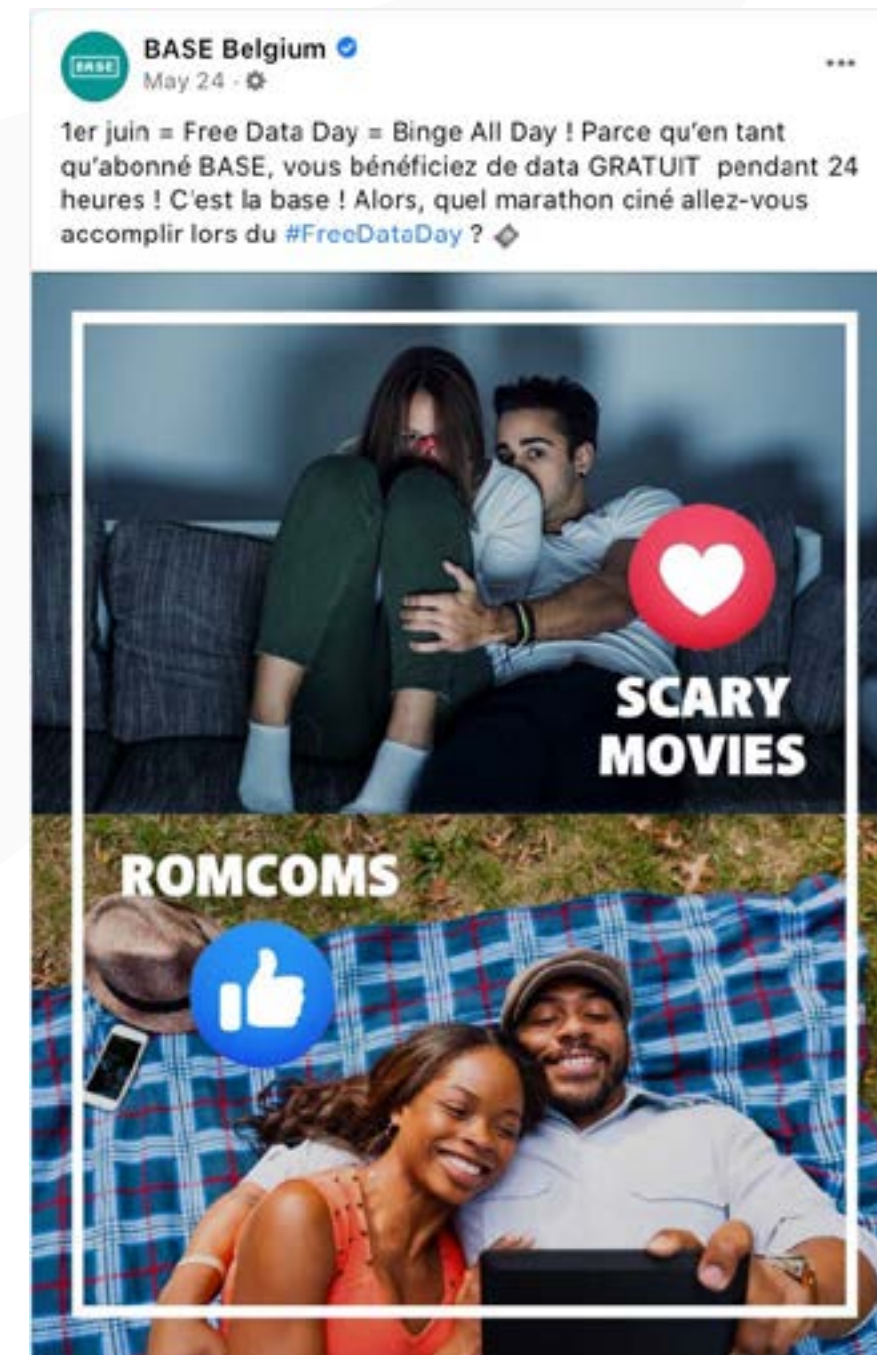


Twothirds utilise également des publicités de conversion dans le réseau d'affichage de Google pour annoncer ses soldes.

Publicités Facebook

L'article mentionnait différents canaux sur lesquels vous pouvez faire de la publicité pour votre webshop. Un premier canal est **Facebook**.

Il existe différents formats publicitaires avec lesquels vous pouvez faire de la publicité sur Facebook. Un premier format est une image simple. Ce format est très facile, mais c'est généralement celui qui obtient les moins bons résultats auprès des personnes qui voient l'annonce.



BASE utilise des publicités Facebook comprenant une image pour ses publicités d'engagement bien connues.



Calvin Klein utilise le format image sur Facebook pour mettre en avant un produit spécifique.

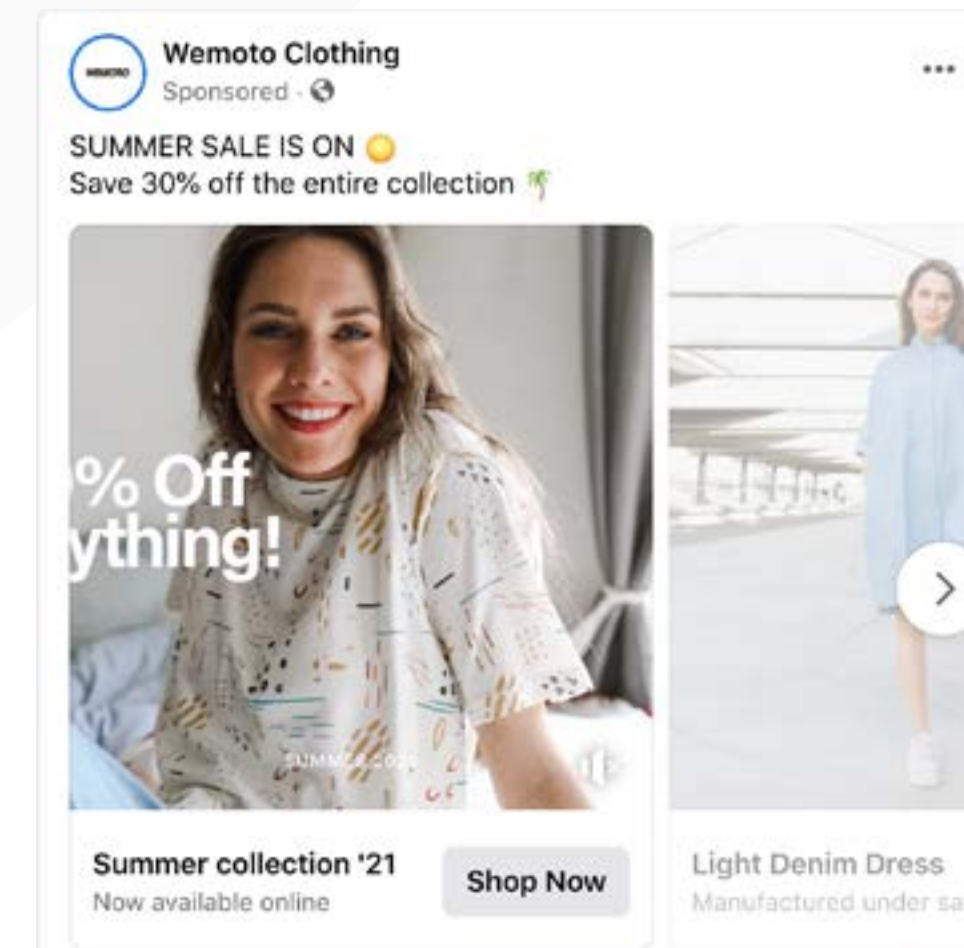
#4

Publicités Facebook

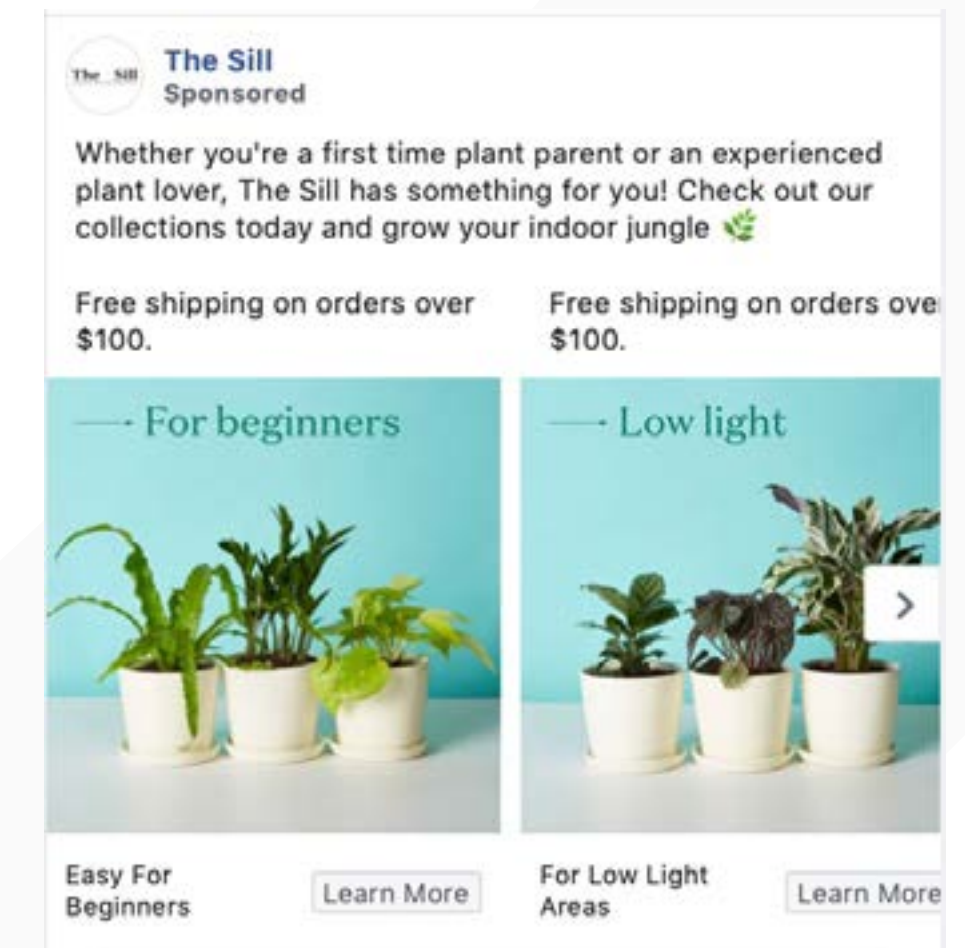
L'article mentionnait différents canaux sur lesquels vous pouvez faire de la publicité pour votre webshop. Un premier canal est **Facebook**.

Il existe différents formats publicitaires avec lesquels vous pouvez faire de la publicité sur Facebook. Un deuxième format est le **carrousel**. Cette publicité se compose de plusieurs images avec un call to action pour chaque image. Les carrousels sont l'idéal pour promouvoir plusieurs produits dans un seul article.

The Sill utilise des publicités carrousel sur Facebook pour montrer différentes facettes d'un même produit. En même temps, ils donnent aussi des conseils sur les plantes, ce qui rend la publicité très intéressante pour les amateurs de plantes.



Wemoto utilise des carrousels publicitaires sur Facebook pour annoncer ses différents produits en promotion.



#4

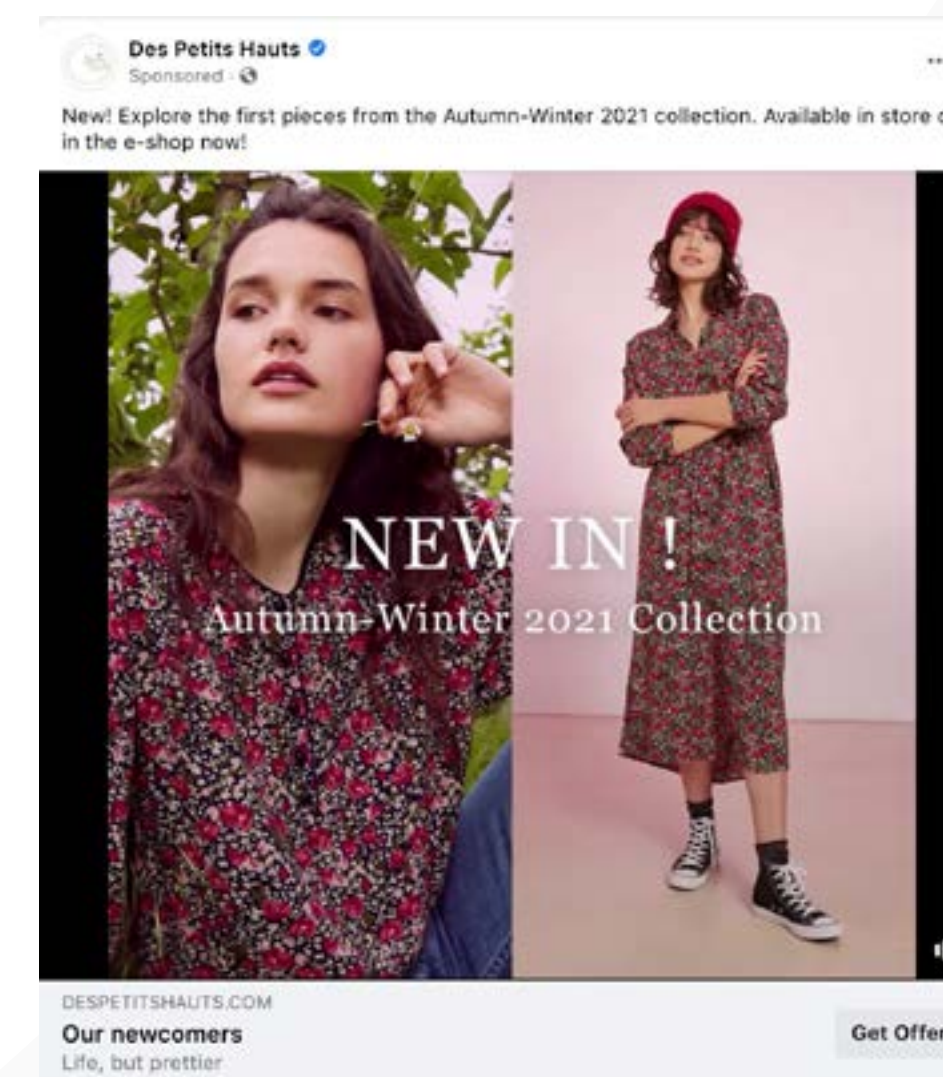
Publicités Facebook

L'article mentionnait différents canaux sur lesquels vous pouvez faire de la publicité pour votre webshop. Un premier canal est **Facebook**.

Il existe différents formats publicitaires avec lesquels vous pouvez faire de la publicité sur Facebook. Un troisième format est celui des **publicités vidéo**. Les vidéos obtiennent de bons résultats auprès de la plupart des groupes cibles et dans l'algorithme de Facebook.



Buddy Bites utilise des publicités vidéo sur Facebook pour montrer que les chiens sont fans de leurs aliments pour chiens.

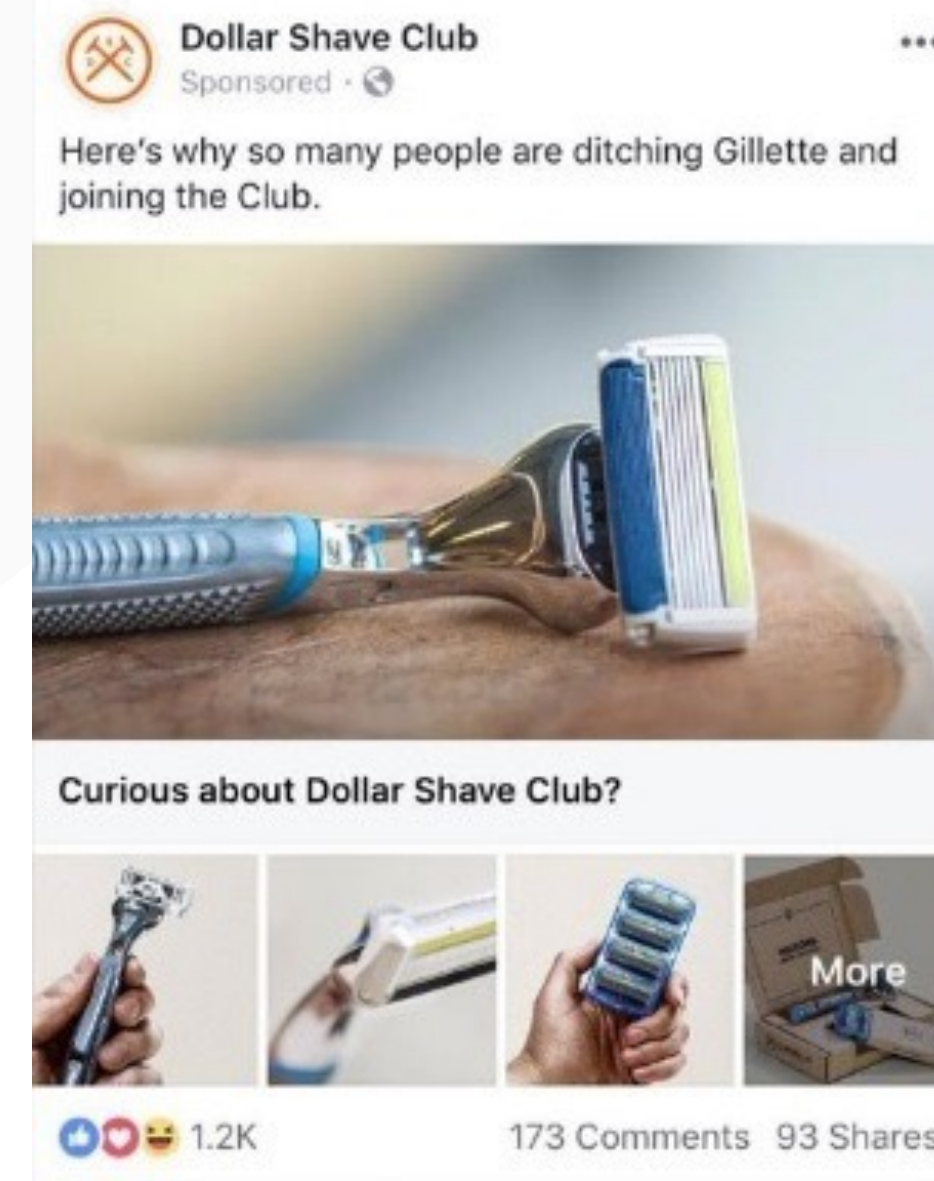


Des Petits Hauts utilise une publicité vidéo sur Facebook pour présenter sa nouvelle collection.

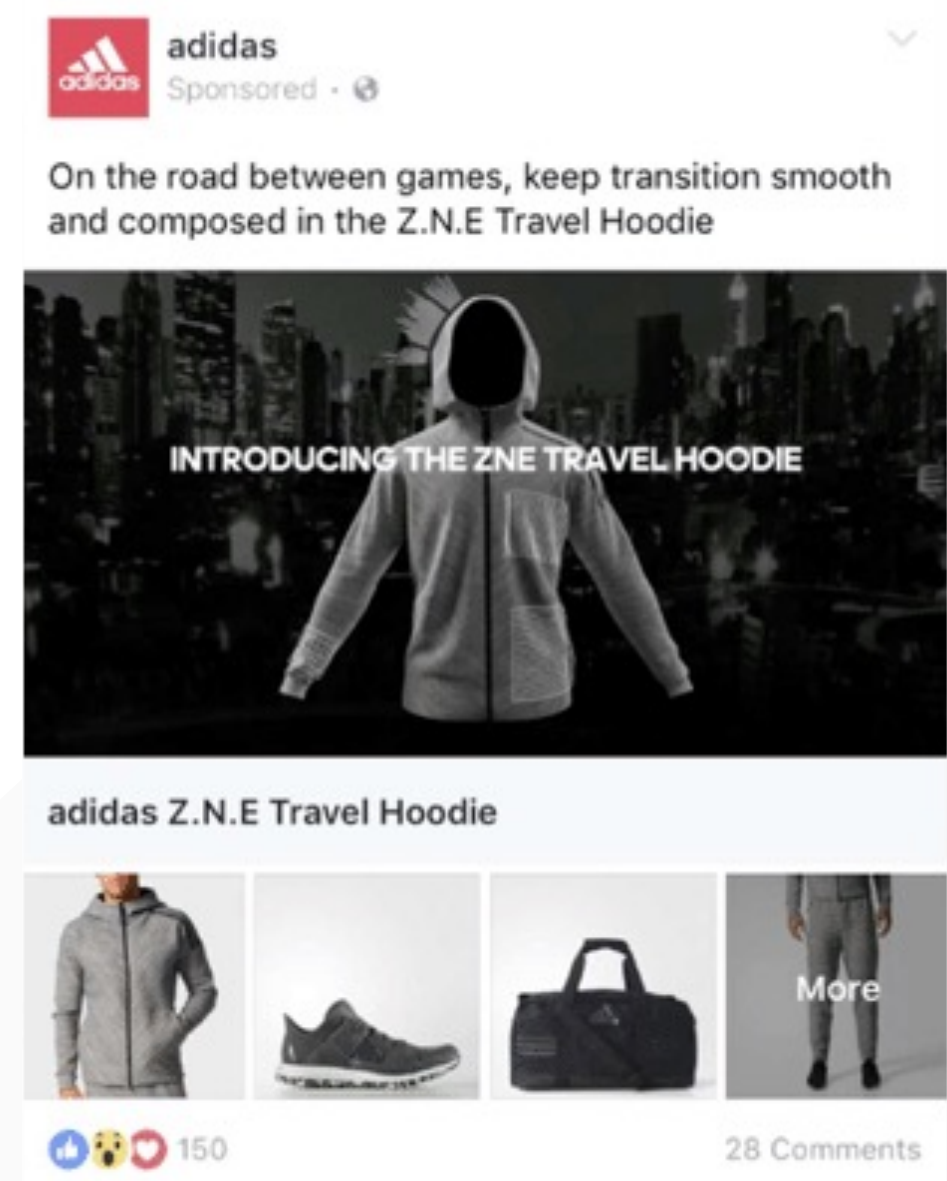
Publicité Facebook

L'article mentionnait différents canaux sur lesquels vous pouvez faire de la publicité pour votre webshop. Un premier canal est **Facebook**.

Il existe différents formats publicitaires avec lesquels vous pouvez faire de la publicité sur Facebook. Un quatrième et dernier format est celui des **publicités collection**. Ces publicités sont idéales pour les webshops. Elles montrent une courte vidéo et, en dessous, affichent les produits spécifiques qui sont présentés dans la vidéo. De cette façon, ce format combine l'objectif publicitaire de considération et de conversion.



Dollar shave club utilise des publicités de collection pour mettre en valeur les différents aspects de son produit.



Adidas utilise des publicités de collection sur Facebook pour promouvoir différents produits qui sont assortis ou peuvent être combinés.

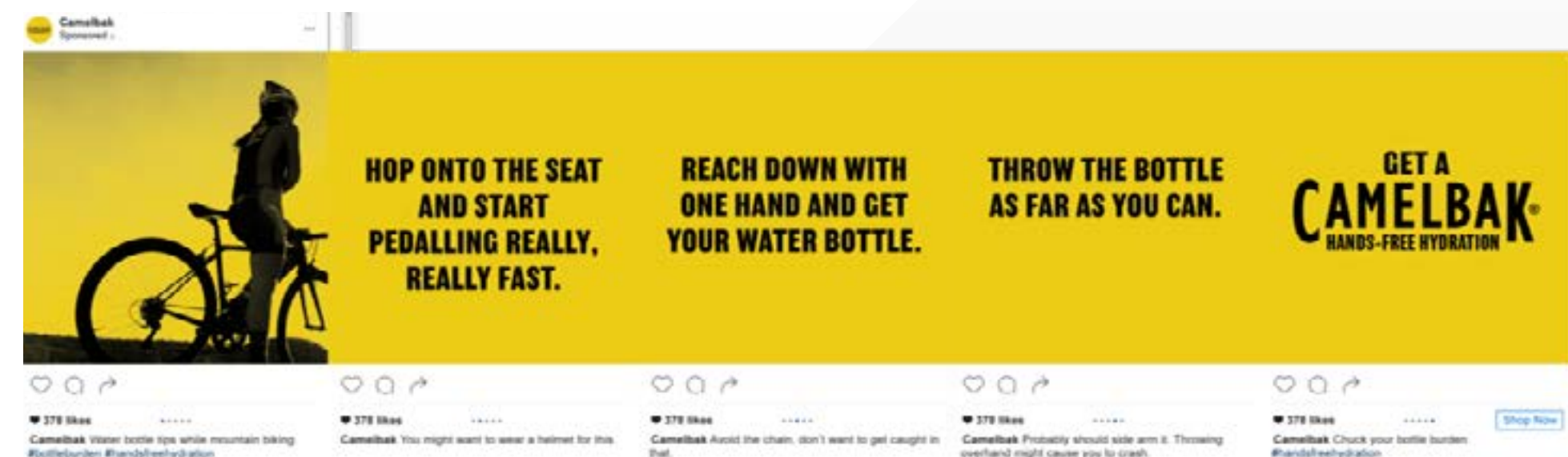
#5

Publicités Instagram

L'article mentionnait différents canaux sur lesquels vous pouvez faire de la publicité pour votre webshop. Un deuxième canal est **Instagram**.

Il existe différents formats publicitaires que vous pouvez utiliser pour faire de la publicité sur Instagram. Un premier format est le **carrousel**. Cette publicité se compose d'un article avec plusieurs images et un call to action unique (ce qui diffère des carrousels Facebook).

Weddingpaperdivas utilise des publicités carrousel sur Instagram pour montrer un exemple de ce à quoi peut ressembler le produit.



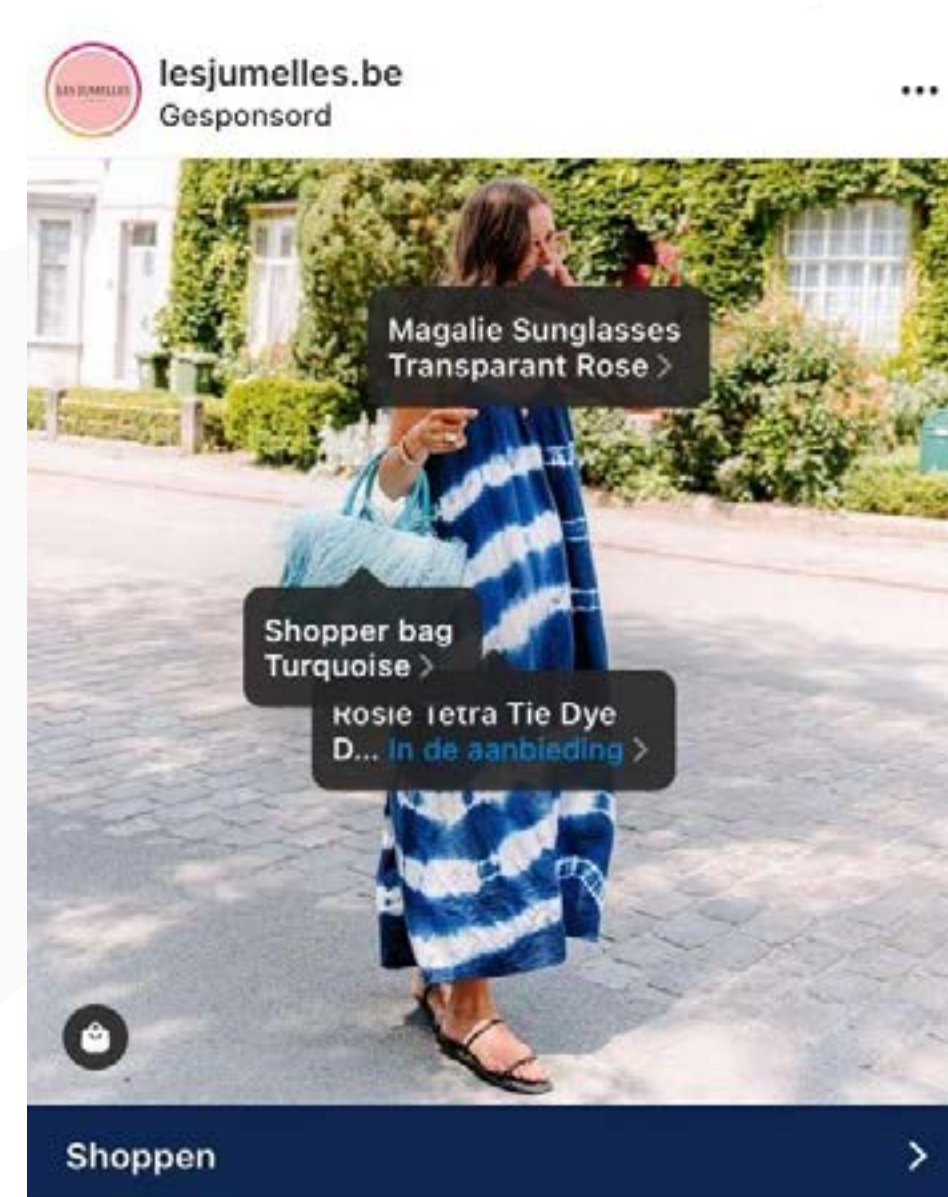
Camelbak utilise des publicités carrousel sur Instagram pour mettre en avant les différents avantages de son produit.

#5

Publicités Instagram

L'article mentionnait différents canaux sur lesquels vous pouvez faire de la publicité pour votre webshop. Un deuxième canal est **Instagram**.

Il existe différents formats publicitaires que vous pouvez utiliser pour faire de la publicité sur Instagram. Un deuxième format est **l'image** simple. Ce format est très facile, mais c'est généralement celui qui obtient les moins bons résultats auprès des personnes qui voient la publicité.



Les Jumelles utilisent des publicités avec image sur Instagram pour mettre en valeur leurs produits. Ils taguent les différents produits dans l'image afin que les personnes puissent facilement cliquer dessus.



Rene Furterer utilise des publicités par image sur Instagram pour inciter les gens à cliquer sur leur produit.

#5

Publicités Instagram

L'article mentionnait différents canaux sur lesquels vous pouvez faire de la publicité pour votre webshop. Un deuxième canal est **Instagram**.

Il existe différents formats publicitaires que vous pouvez utiliser pour faire de la publicité sur Instagram. Un troisième format est celui des **publicités collection**. Ce format est exactement le même que celui des publicités collection sur Facebook.



&Otherstories utilise des publicités collection sur Instagram pour promouvoir sa collection de chaussures.

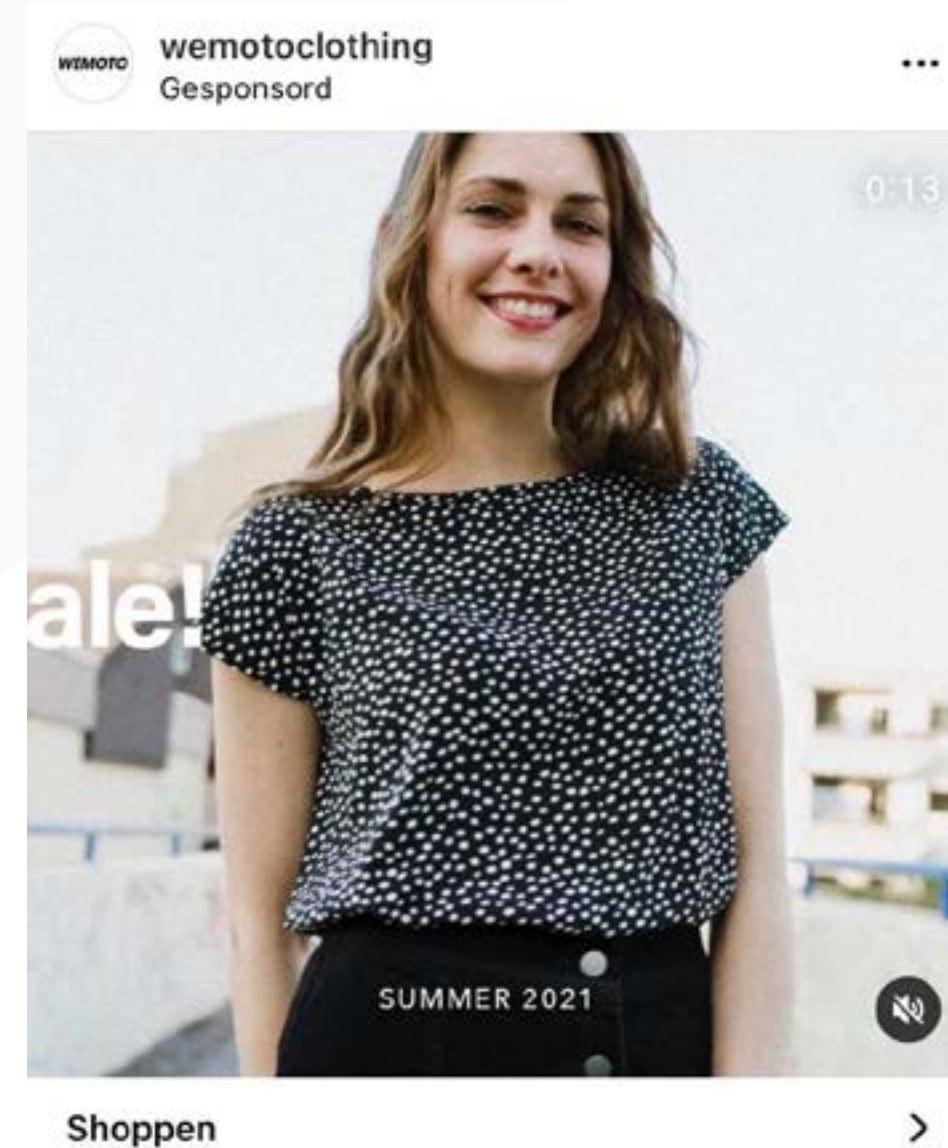
#5

Publicités Instagram

L'article mentionnait différents canaux sur lesquels vous pouvez faire de la publicité pour votre webshop. Un deuxième canal est **Instagram**.

Il existe différents formats publicitaires que vous pouvez utiliser pour faire de la publicité sur Instagram. Un quatrième format est celui des **publicités vidéo**. Ce format est exactement le même que celui des publicités vidéo sur Facebook.

WeMoto utilise une publicité vidéo sur Instagram pour montrer les soldes sur la collection d'été.



Tango utilise une publicité vidéo très brève sur Instagram dans laquelle seul le texte "soldes" est affiché. De nombreuses entreprises créent ces courtes vidéos au lieu d'une image, car les vidéos obtiennent un meilleur score dans l'algorithme d'Instagram et de Facebook.

#5

Publicités Instagram

L'article mentionnait différents canaux sur lesquels vous pouvez faire de la publicité pour votre webshop. Un deuxième canal est **Instagram**.

Il existe différents formats publicitaires que vous pouvez utiliser pour faire de la publicité sur Instagram. Un cinquième et dernier format est celui des **publicités dans les stories**. Pour l'instant, ce format est unique à Instagram. Il s'agit d'images ou de vidéos qui ne sont visibles que pendant 24 heures.

Remarkable et CoolBlue utilisent des publicités de type story sur Instagram pour présenter leur produit. Les personnes qui cliquent sur le call to action "plus d'informations" se retrouvent sur une page d'information plutôt que sur une page produit dans un webshop.



Monki utilise une publicité de type story Instagram pour mettre en vedette un produit. Si vous cliquez sur cette publicité, vous serez redirigé(e) vers ce produit dans le webshop.



#6

Publicités Google

L'article traitait des **publicités Google search**. Il s'agit de publicités de recherche qui apparaissent lorsqu'une personne introduit un certain mot-clé dans Google.

Les publicités Google search apparaissent lorsqu'une personne effectue déjà une recherche sur votre produit, votre entreprise ou un concurrent. C'est un moyen idéal d'inciter les personnes qui ont déjà une intention d'achat de le faire dans votre webshop.

Advertentie · <https://www.lesjumelles.be/>

Les Jumelles | Your favourite webshop

Discover our collection for charismatic women that are not afraid of taking risks. Discover our unique collection of accessories, clothing, shoes, bags and jewelry. Next day delivery. Secure payment. 14 days return policy. Worldwide shipping. Types: Dresses, Accessories.

New Arrivals

Our bright new arrivals are here
Dive in and take a look !

Pop-up Boutique Knokke

Meet us at the seaside.
Discover our unique collections

Women's Clothing

Our collection exists of unique
pieces: dresses, tops and many more

Accessories

A wide range of accessories to
dress your outfit up or down.

Publicité Google search qui apparaît lorsque la boutique "Les jumelles" est saisie comme mot clé dans Google.

chaussures de randonnée

Annonce · <https://www.sportpursuit.com/randonnée>

Chaussures de randonnée à 75% - Les meilleures marques...

Profitez de 75% sur Chaussures de randonnée. Achetez maintenant! Ventes Exclusives. Partagez et gagnez 10 €.

Annonce · <https://www.naturkompaniet.be/>

Chaussures de randonnée - Votre expert de l'outdoor

Découvrez notre large choix de chaussures outdoor des top marques. À acheter maintenant !

Annonce · <https://www.thenorthface.eu/>

Marche | Chaussures | The North Face

Révolutionnez Votre Équipement Avec Les Derniers Modèles The North Face®. Découvrez...

Publicités Google search pour le mot-clé chaussures de randonnée.

Publicités Google

L'article traitait des **publicités Google display**. Il s'agit de bannières qui apparaissent sur les différents sites web qui ont un partenariat avec Google. Ils constituent le moyen idéal de toucher un grand nombre de personnes rapidement et à moindre coût, mais ils génèrent souvent très peu de ventes.

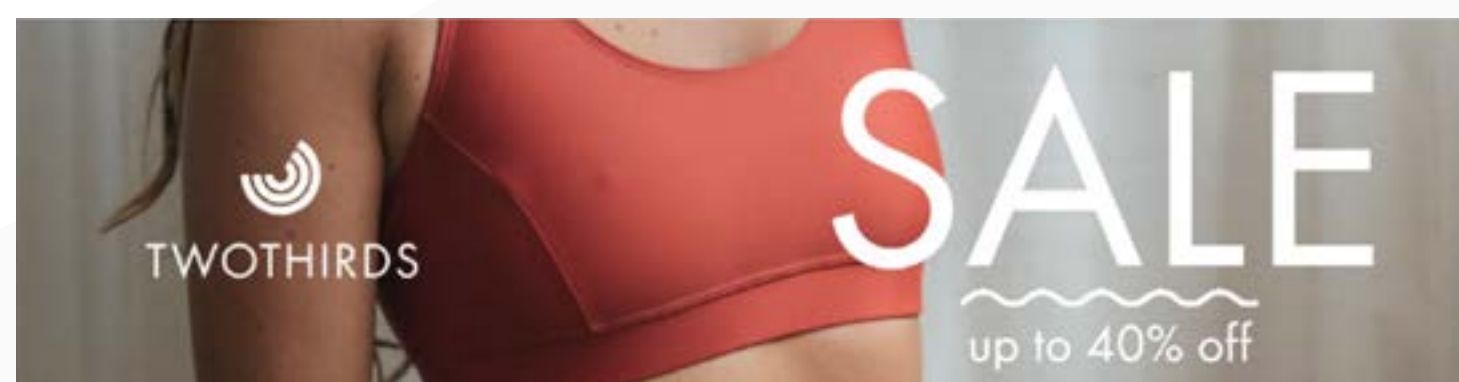


Trois formats de bannières différents que CooBlue utilise pour faire de la publicité dans le réseau d'affichage de Google. Il est important de créer la bannière dans différents formats afin qu'elle puisse être utilisée sur différents sites web. CooBlue utilise ici des bannières pour annoncer une promotion pour un produit.



Planifiez un état des lieux de vos assurances.

PRENDRE RENDEZ-VOUS



Le Paralympic Team Belgium utilise l'affichage Google pour placer des publicités de notoriété sur les sites Web que les auditeurs potentiels visitent.

Publicités Google

L'article traitait des **publicités Google video**. Il s'agit de vidéos qui apparaissent comme des publicités juste avant les vidéos YouTube. Les mêmes vidéos peuvent également être diffusées sur d'autres sites web ayant un partenariat avec Google.

Les coûts de réalisation de telles vidéos publicitaires sont souvent très élevés et elles ne génèrent pas directement de ventes. Ce n'est donc pas l'option publicitaire la plus intéressante pour lancer un webshop.



Veet
Advertentie
www.di.be
DISPO ICI

BIG TRY-ON HAUL PRETTY LITTLE THING



Indeed
Advertentie
1.081 video's

addison rae trying to be the next Kardashian

Publicités vidéo
Google de Veet et
Indeed sur YouTube.

#6

Publicités Google

L'article traitait des **publicités Google shopping**. Il s'agit d'une option publicitaire de Google qui a été spécialement développée pour les webshops. Les produits du webshop sont montrés via ces publicités sur YouTube et lorsque les internautes saisissent certains mots clés dans Google.

Mais attention ! Les conditions qu'un webshop doit remplir pour être éligible aux annonces Google Shopping sont très strictes. Cette solution est donc plus adaptée aux webshops dans un stade déjà avancé.

Publicités Google shopping pour les mots-clés "smart TV" et "vêtements écologiques".

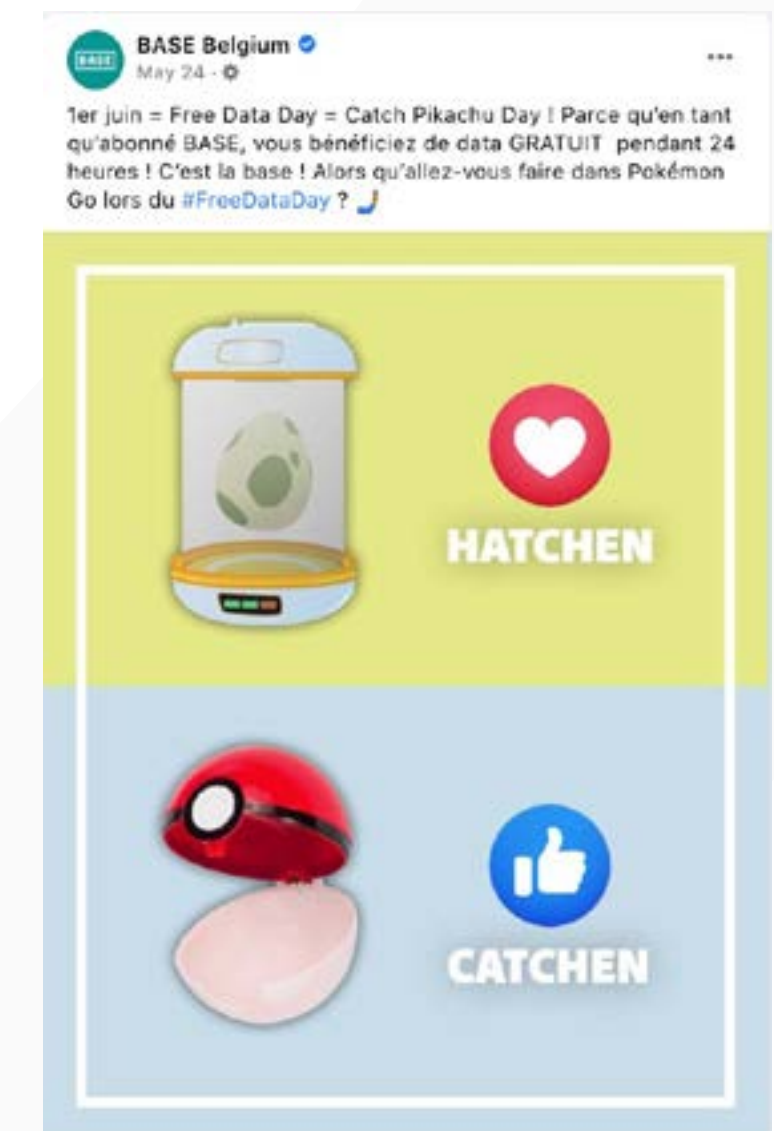
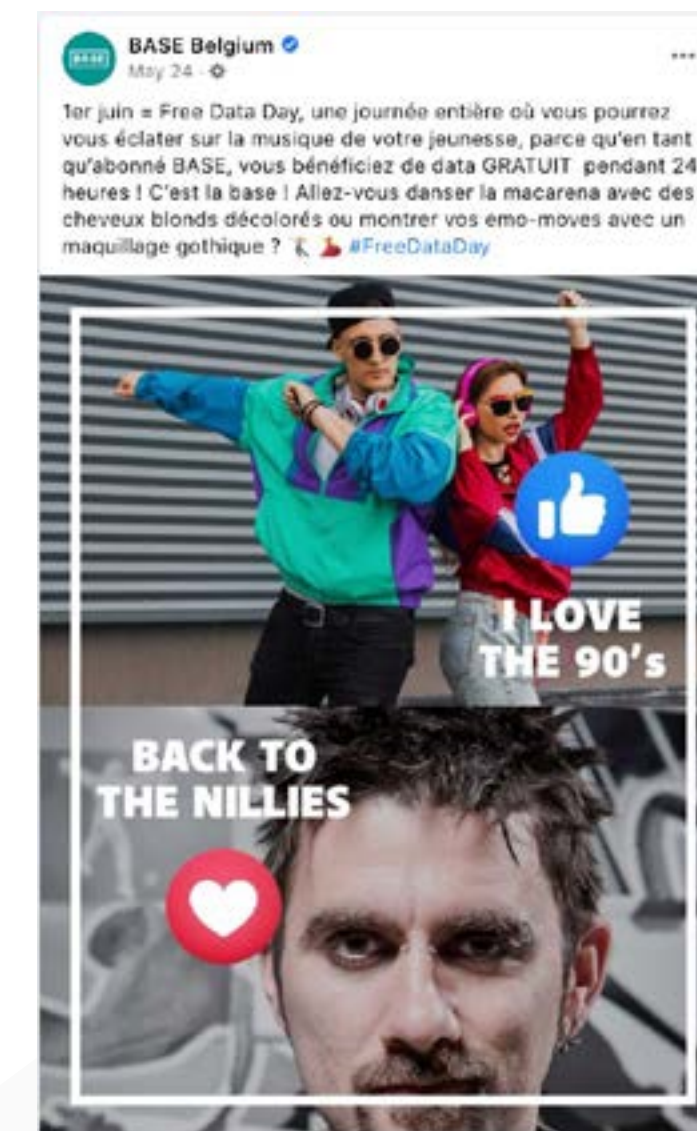
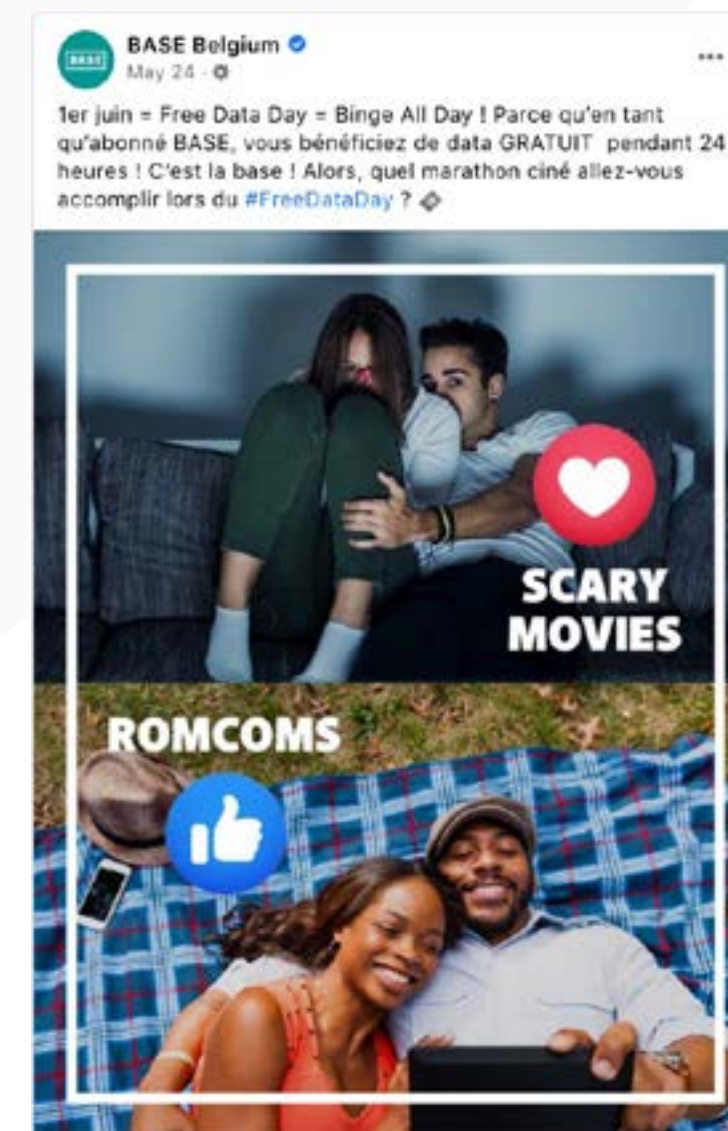
The screenshot shows a Google Shopping interface with two sections of product advertisements. The top section, titled 'Annonces · Produits suggérés', displays six items: a blue dress, a patterned maxi dress, an orange dress, a floral dress, a blue dress, and a blue dress. The bottom section, titled 'Advertenties · vêtements écologiques', displays three items: a brown jumpsuit, a brown dress, and a yellow bikini.

Product Name	Price	Brand
JBC Robe bleue avec des smocks...	49,95 €	JBC
JBC Robe maxi à imprimé fleuri Sora...	34,95 €	JBC
Bershka Robe d'été, Femme, Taille: XS,...	29,99 €	fr.Zalando.be
Femme Robe Droite Robe Longueur...	16,06 €	LightInTheBox
Femme Robe Trapèze Robe...	22,76 €	LightInTheBox
JBC Robe EcoVero Viscose I AM bleue...	20,00 €	JBC
Combinaison Aida à Manche...	€ 320,00	ba&sh
Robe Aime à Manches...	€ 280,00	ba&sh
Bloomer Coton BIO - Palm...	€ 15,00	We Are Jolies

Ciblage du groupe cible

Vous pouvez également **cibler** les annonces sur les réseaux sociaux. Cela signifie que vous ne montrez vos publicités qu'aux personnes se trouvant dans un certain lieu, ayant certains centres d'intérêt,

Lorsque vous créez vos publicités, il est préférable de prendre déjà en compte le groupe spécifique que vous allez cibler. Ainsi, vos publicités seront super pertinentes pour les personnes qui les verront.



BASE cible ses publicités d'engagement sur Facebook vers les personnes ayant un centre d'intérêt spécifique. Les cinéphiles, par exemple, se voient présenter une publicité pour un film. Cela augmente les chances qu'ils accordent un "like" à la publicité.

Bonne chance !

