



Congrès numérique mondial
des **Alliances Françaises**

Être et Agir en Réseau

Amérique du Sud

IDENTIFIER ET CONVERTIR UN NOUVEAU PUBLIC

Séquence 3

Focus : communication et marketing

Mercredi 21 octobre 2020

NICOLAS DE LA CRUZ - AF SÃO PAULO - BRÉSIL

PLAN

- Observation des flux
- Critères de la stratégie de captation
- Résultats



FLUX D'INSCRIPTIONS

1^{er} semestre 2020

1^{er} janvier > 10 mars

↑ **14,45%**

Confinement phase 1 : 11 mars > 10 mai

↓ **8,58%** (303 inscriptions manquantes)

Confinement phase 2 : 11 mai > 30 juin

↓ **2,65%** (204 nouvelles captations)

La crise sanitaire et l'émergence de nouveaux publics

Identification sur critères de zone et d'habitude



Des paramètres nouveaux

Un espace transformé

- Transformation des obstacles logistiques
- Amenuisement des frontières sociales

Disponibilité soudaine: un prospect en quête...

- de nouvelles expériences
- de formation continue

Considération d'achat vs Intéraktion

Orienter sa stratégie de marketing digital



Amérique du Sud

20 & 21 octobre 2020



Campagne de référencement payant

Définition et objectifs



Amérique du Sud

20 & 21 octobre 2020

Résultats



Visites page de campagne
2019 vs 2020: **-20%**



Leads de la campagne
2019 vs 2020: **-5,5%**



Taux de conversion ventes
par rapport aux leads: **35,7%**

Merci!

Nicolas de la Cruz
Directeur général
Alliance Française de São Paulo

www.aliancafrancesa.com.br



Amérique du Sud

20 & 21 octobre 2020



Congrès numérique mondial
des **Alliances Françaises**

Être et Agir en Réseau

Amérique du Sud

af