



S.A.S CONSEILS EN DÉVELOPPEMENT

SOLUTIAL FORMATION

12 bis Avenue Jean Foucault - 34500 Béziers

Tel : 04 30 17 40 40 - Mail : contact@solutialformation.fr

QCM FIN DE FORMATION

M10 - Stratégie de communication et déclinaison sur le web

Stratégie de communication

Quelle différence entre communication et marketing ?

- Le marketing est une petite partie de la stratégie de communication
- Ce sont les mêmes choses
- La communication est une petite partie de la stratégie marketing
- Autres :

Qu'est ce qu'un fichier GIF ?

- Format d'images haute définition parfaites pour l'impression haute qualité
- Format d'images numériques permettant de créer des images animées ou à fond transparent parfaites pour l'utilisation Web
- Un réseau social
- Autres :

Qu'est ce qu'un Pitch?

- Une présentation courte et précise pour décrire son activité ou ses produits
- Une phrase courte et facilement mémorisable, utilisée de façon répétitive pour développer la notoriété d'une marque ou d'une entreprise et faciliter l'attribution des actions de communication.
- Une phrase qui peut être attachée à une marque, une offre de services ou une gamme de produits
- Autres :

Cocher les supports print ?

- | | |
|---|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Carte de visite | <input type="checkbox"/> Facebook |
| <input type="checkbox"/> Dépliant | <input type="checkbox"/> Vidéo |
| <input type="checkbox"/> Application mobile | <input type="checkbox"/> Affiche |
| <input type="checkbox"/> Instagram | <input type="checkbox"/> Newsletter |
| <input type="checkbox"/> Flyer | <input type="checkbox"/> Site vitrine |

Qu'est ce que Aida ? (plusieurs réponses possibles)

- méthode de construction de vos documents. Print ou web et digital
- Attention, Intérêt, Désir, Action
- Alphabet, Identité, Dépliant, Apprentissage



S.A.S CONSEILS EN DÉVELOPPEMENT
SOLUTIAL FORMATION

12 bis Avenue Jean Foucault - 34500 Béziers

Tel : 04 30 17 40 40 - Mail : contact@solutialformation.fr

QCM FIN DE FORMATION

M10 - Stratégie de communication et déclinaison sur le web

Déclinaison sur le Web

Quelle est la meilleure façon de concevoir un email pour assurer une bonne délivrabilité et un bon rendu dans la boîte e-mail des destinataires ?

- 100% image(s)
- 40% image(s), 60% texte
- 85% image(s), 15% texte

Aujourd'hui, il n'est pas encore forcément justifié de consacrer du temps à optimiser ses créations e-mail pour un affichage sur mobile

- Vrai, inutile si son site web est déjà responsive.
- Faux, le nombre d'ouverture d'e-mail sur mobile étant de près de 50% en France (et plus élevé déjà dans certains pays), je ne peux plus faire l'impasse
- Vrai, la consultation des emails via des mobiles est certes en croissance mais le jeu n'en vaut pas encore la chandelle

Parmi les profils de base de données, lesquels sont les plus susceptibles d'être les plus réactifs à vos emails ?

- Ceux qui auront rejoint votre base via une campagne de Co-registation
- Ceux qui auront rejoint votre base en s'inscrivant à votre newsletter sur votre site web
- Ceux qui vous auront laissé leurs coordonnées lors d'un jeu concours offrant jusqu'à 2000€ en cash

Vous envoyez généralement 2 e-mails par semaine. Certains de vos contacts n'ouvrent plus vos emails depuis 8 mois. Que faites-vous ?

- Patience. Je trouverai bien l'objet qui va les faire ouvrir.
- Je leur envoie un dernier email leur indiquant que sans action de leur part je les retirerai de ma base.
- Je modifie les heures et jours d'envoi pour voir si ça marche mieux.

Un internaute ouvre et clique vos e-mails mais n'a jamais acheté jusqu'à présent, devez-vous arrêter de lui envoyer vos campagnes e-mailing ?

- Oui car je risque de nuire à ma réputation d'expéditeur or cette dernière est primordiale pour assurer une bonne délivrabilité de mes campagnes e-mailing.
- Oui car les frais de routage inutiles que cela engendre sont considérables.
- Non car conversion via email n'est pas immédiate. Il faut bien souvent faire du lead nurturing afin de créer de la présence à l'esprit et de la préférence de marque avant de voir un prospect convertir suite à un e-mail.

Nom et Signature stagiaire :