

# Kit media 2020





**Michel Soufir**

Direction de la rédaction

L'originalité de notre démarche tient dans le fait que nous proposons une chaîne complète d'échange avec nos abonnés

Nous les intéressons à votre sujet et nous allons les suivre, leur répéter votre message et échanger avec eux pour identifier une ouverture business

La démarche rédactionnelle est ouverte à tous en fonction de l'intérêt de vos articles, la démarche commerciale et publicitaire suppose l'achat soit de l'abonnement soit d'un pack complet mixant rédactionnel, publicité, marketing direct et follow up par téléphone

# Notre objectif

A partir de votre rédactionnel, de votre actualité, intéresser les acteurs du bâtiment ( Prescription, Entreprises et artisans, Collectivités locales, ERP, Promoteurs et CMIstes ... ) en phase avec vos approches, les suivre et vous permettre de concrétiser des opportunités d'affaires, naturellement et sans efforts.

**Batimédia est un dispositif de communication multicanal et multitechniques, personnalisable pour répondre très précisément à vos objectifs, tant rédactionnel, de notoriété, d'action commerciale et de présence importante sur le terrain, mais aussi assurer un trafic qualifié vers votre site internet.**



# Les Univers de BatimediaNews



Prescription



Mensuel

Entreprises



Mensuel

Accessibilité



Supplément du Batimedia  
des prescripteurs





# Une chaine d'échange

*Batimédia*  
NEWS

## 1. Création de votre espace

Espace produit et espace News  
C'est à partir de là que nous allons solliciter nos abonnés pour leur permettre de prendre connaissance de vos informations

ENews  
*Batimédia*

## 3. News commerciales

BMPNews et BMI News le mardi et le jeudi  
La News armoire à docs hebdomadaire avec la mise en avant de vos documentations produits

EMAGS  
*Batimédia*

## 5. Publi-reportages payants

½ -1 page ou plus – notamment le **point sur** qui est une démarche originale de Batimédia – un article et une page de publicité, l'article étant repris dans la revue de presse

1

2

3

4

5

2. La revue de presse  
quotidienne auprès de 60 000  
acteurs du bâtiment

4. Reprise de vos articles  
dans nos web magazines  
( 1/3 de page au moins) – c'est du  
rédactionnel

*Batimédia*

# Démarche

## Le rédactionnel

La reprise de vos communiqués de presse, de vos innovations. Chaque article va être repris sur tous nos supports lui donnant ainsi la possibilité d'être vu par le plus d'abonnés possibles

## L'information commerciale

Ce sont les listes de vos lecteurs, des demandes de documentations, des téléchargement directs de vos docs, la news armoire à docs qui reprend et met en avant vos innovations produits, les liens vers vos sites internet . C'est la notoriété grâce à vos insertions publicitaires et ce sont nos News commerciales sectorielles qui sont créées au fil de l'eau en fonction du profil de l'abonné.

## L'approche Business

Avant tout, la fourniture de bases de données comportementales personnalisée qui vont matcher totalement vos critères, les études marketing multi- canal, enews dédiées, télémarketing et profilage. C'est la démarche permis qui vous permet d'identifier rapidement les projets qui peuvent intéresser votre entreprise



SECTION 1

# Rédactionnel

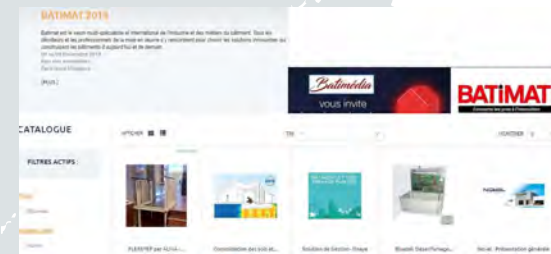
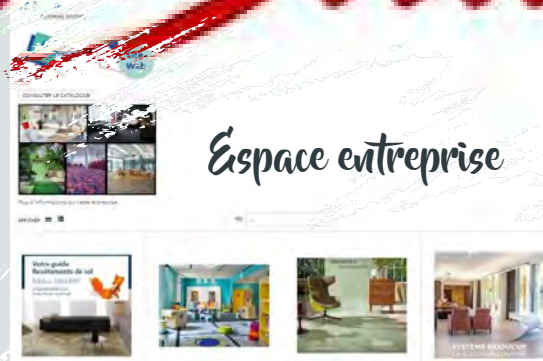
Nous avons **transformé, ces deux dernières années,** notre entreprise pour passer d'un magazine exclusivement publicitaire à un **dispositif ouvert à toutes les entreprises du secteur** qui ont quelque chose d'intéressant à communiquer à nos abonnés. Ce dispositif est basé maintenant sur plusieurs supports web qui se complètent et s'enrichissent et auxquels vous avez accès librement.



# Le portail BatimédiaNews

Vous pouvez cliquer sur les images pour accéder directement aux espaces du portail .

- ❑ Espace entreprise
  - ❖ Regroupe votre présentation, reprend les articles qui sont publiés et l'ensemble de vos produits
- ❑ Espace produits
  - ❖ Détail du produit, images, présentation complète, caractéristiques, vidéos, téléchargement direct des documentations
- ❑ Espace News
  - ❖ Reprise de vos communiqués, les articles n'ont pas de limite en terme de longueur, vidéo directe qui s'ouvre dans l'article, images, croquis etc...
  - ❖ Les news sont sélectionnées en fonction de leur intérêt, nous prenons maximum 2 News par jour
- ❑ Espace Thématiques
  - ❖ Par exemple, nous faisons un espace thématique à l'occasion d'un salon pour le fil d'actualité du salon, on reprend vos fiches produits qui sont mises en avant pour le salon



## Espace News

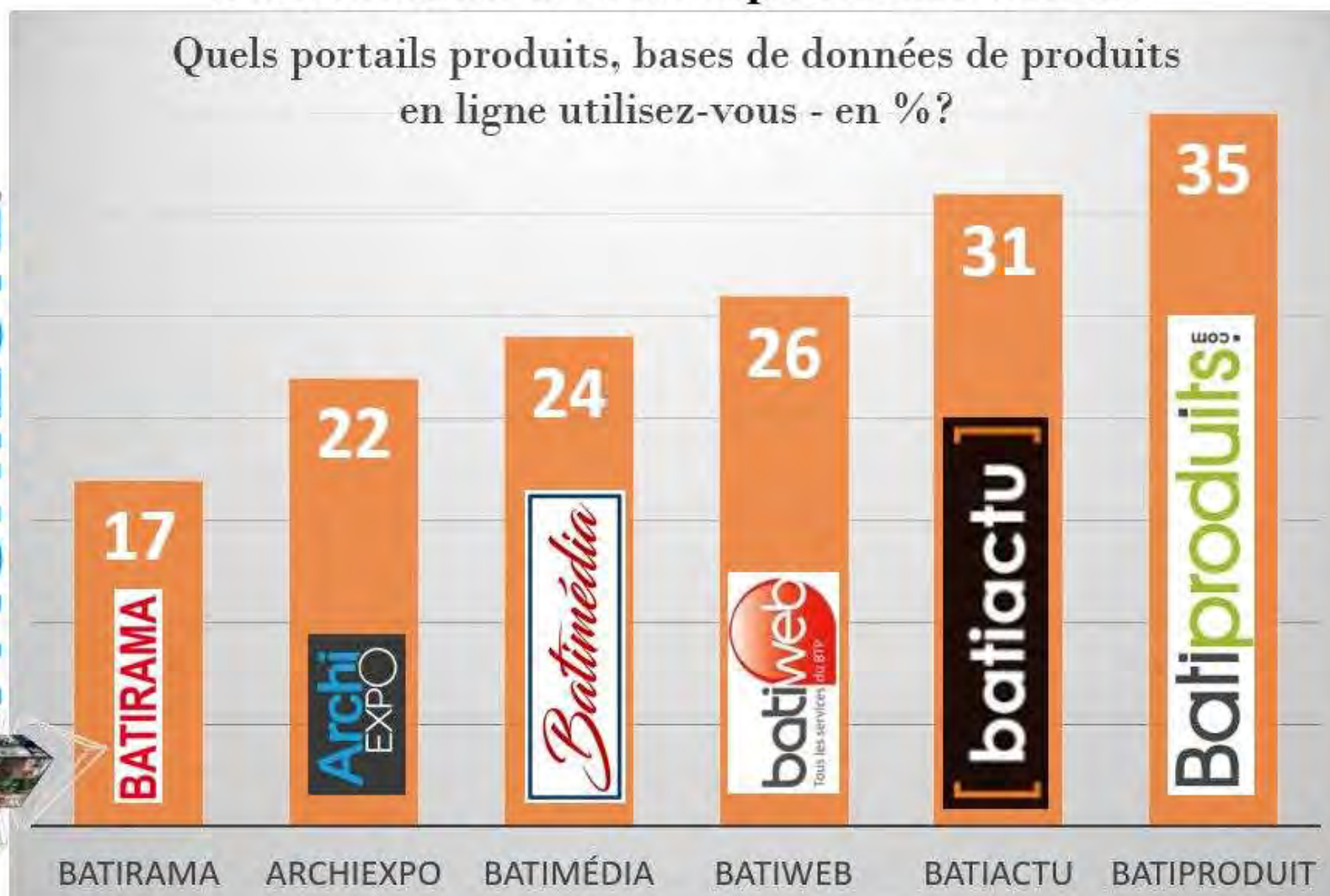
## Espace Thématique

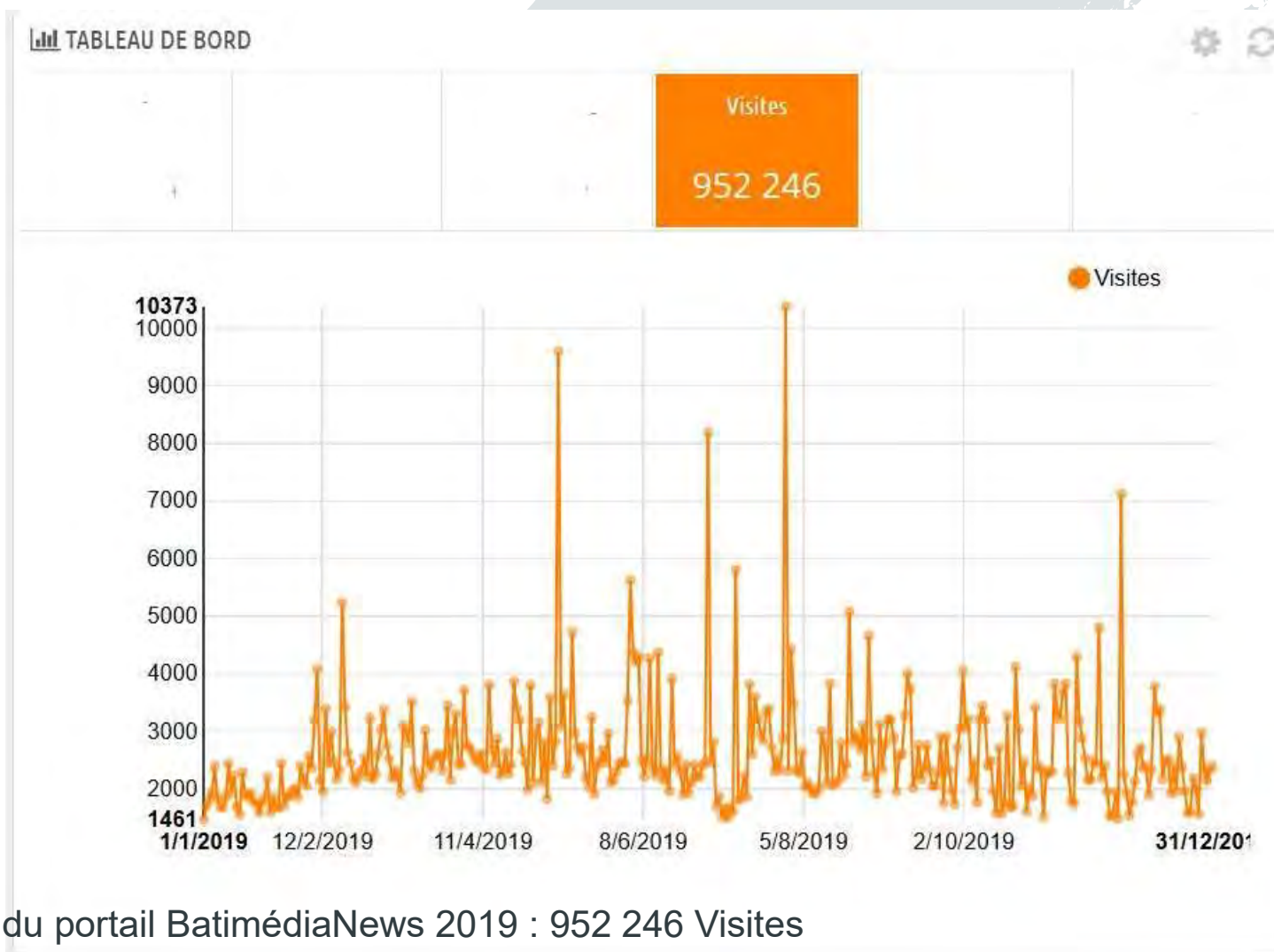


*Batimédia*

## Résultats 2019 de la 14ème enquête annuelle sur les sources d'informations des Prescripteurs du Bâtiment

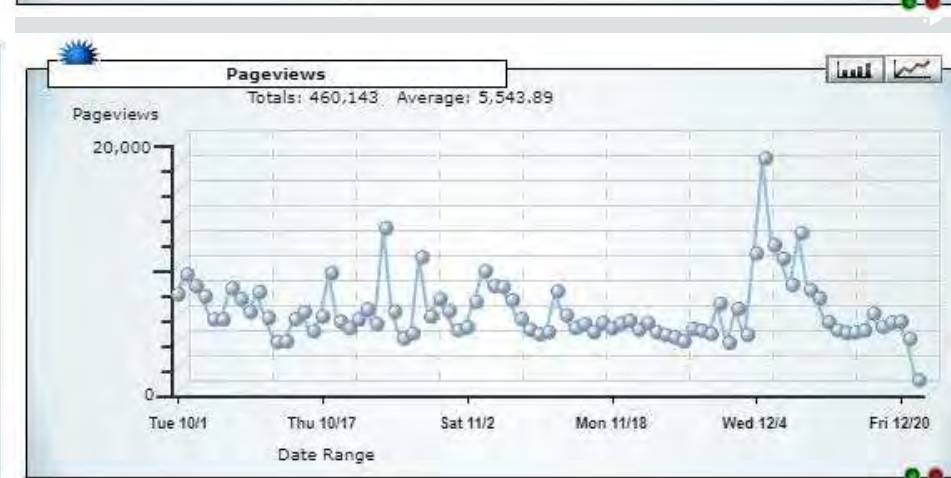
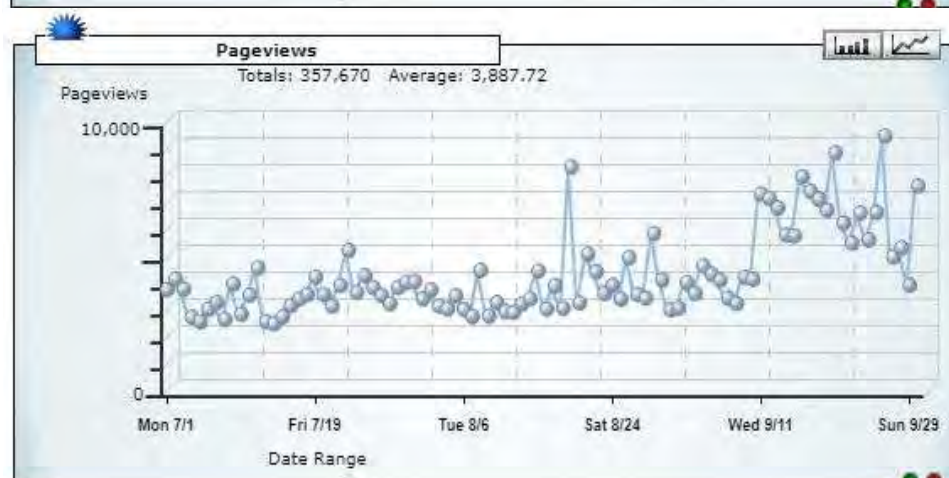
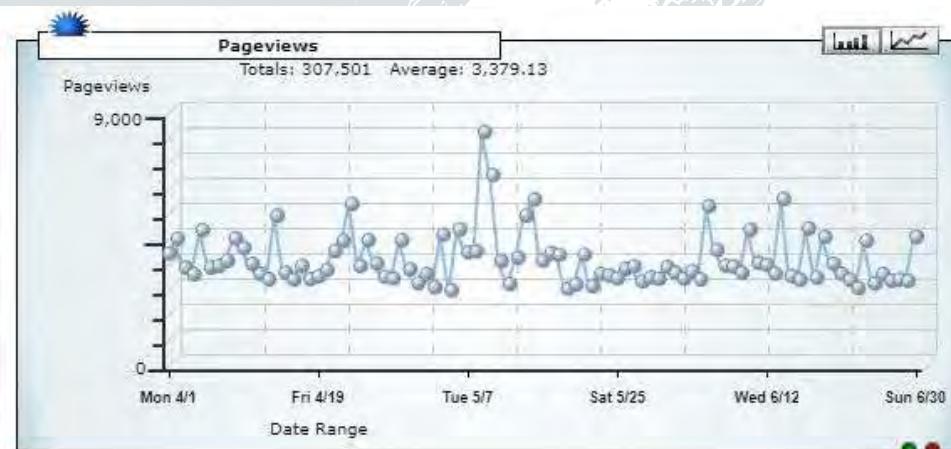
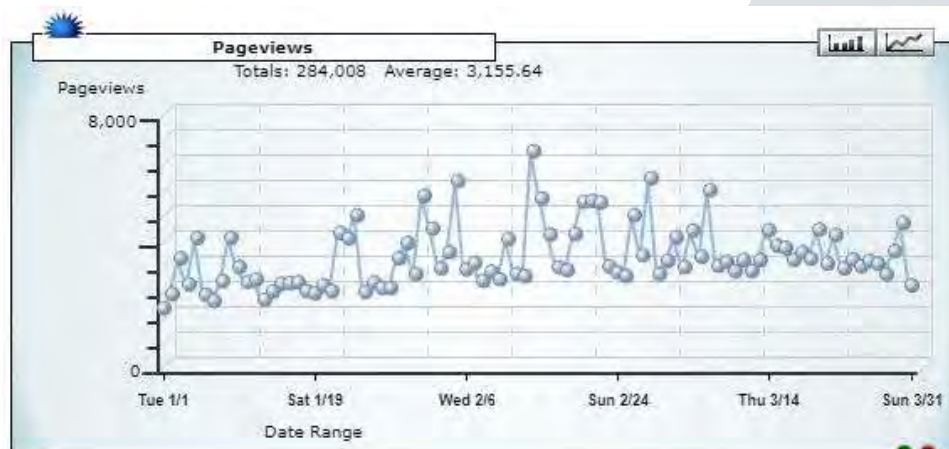
Quels portails produits, bases de données de produits en ligne utilisez-vous - en %?





Audience du portail BatimédiaNews 2019 : 952 246 Visites  
Une moyenne sur les derniers mois de 3 à 4000 visites par jour.





Audience du portail BatimédiaNews 2019 : 1 409 322 pages vues  
Une moyenne sur les derniers mois de 5500 pages vues par jour.

# Batimédia Live



L'info technique du bâtiment en temps réel

HOME  
ARTIBAT 2018 LIVE  
ARTIBAT 2018  
EQUIPBAIE2018  
OUTILLAGE  
NOMINATIONS  
À PROPOS  
CONTACT



❑ Sur Batimédia live, nous allons traiter beaucoup plus d'articles.

- ❖ Ils arrivent en temps réel sur le home et sont repris sur les réseaux sociaux
- ❖ Nos abonnés peuvent sélectionner ce qu'ils veulent recevoir, et à quel rythme
- ❖ Ils peuvent également tout simplement y aller pour se tenir au courant
- ❖ Nous faisons des thématiques qui vont s'enrichir au fil du temps en fonction des sujets, accessibles grâce au menu



# La revue de presse quotidienne

Elle est ouverte à toutes les entreprises qui ont quelque chose à dire à nos abonnés et elle est envoyée tous les jours à 60 000

Abonnés (Prescripteurs et Installateurs ).

Du rédactionnel clair et complet, résumé de l'article en dessous d'une image explicite (pas besoin d'aller sur le portail pour comprendre l'information).

L'abonné va sur le portail car il a besoin d'en savoir plus et c'est à partir de là que nous allons le suivre et le travailler.

**Vous aurez ainsi compris que ceux qui cliquent pour en savoir plus sont des contacts vraiment intéressants.**

**Quelques espaces publicitaires seront disponibles en fonction des thématiques ou des entreprises traitées dans la revue.**

Modèle de la revue de presse





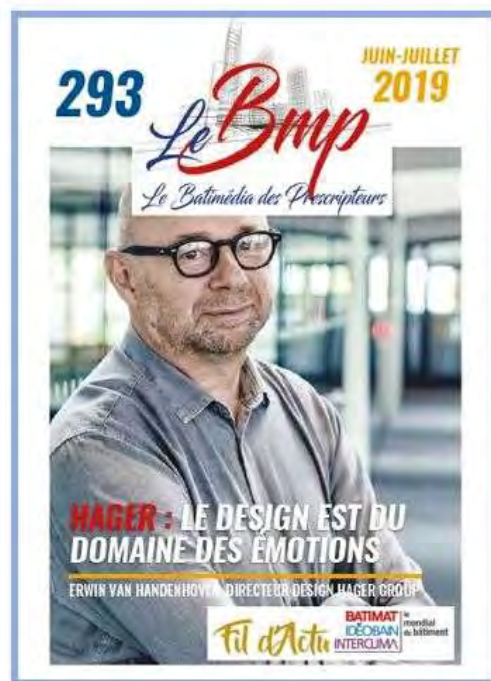
# Audience des web magazines

Nos webMagazines sont diffusés au fil de l'eau lors de toutes nos communications quotidiennes avec nos abonnés. A la sortie du Magazine un email spécifique présentant le sommaire et ses points forts et ensuite dans nos revues de presse quotidiennes, nos eNews BMP, BMI et Accessibilité. Tous les jours, nos abonnés auront donc la possibilité de consulter nos Magazines et de voir vos publiédactionnels, vos articles (cartouches ou articles complets), et auront la possibilité en cliquant sur les liens de retrouver vos espaces sur le portail.

Voir les  
efflags

3775 lecteurs

Mensuel



5291 lecteurs

Mensuel



6008 lecteurs

Supplément Mensuel



Batimédia



# Contenu des eMags

## Communiqués de presse

Tous les communiqués de presse du mois

## Mensuel

Les Emags sont livrés tous les jours dans nos news pour proposer à nos lecteurs vos articles (accessibilité – semestriel)

## Dossier spécial

Un dossier spécial rédigé par un journaliste, sur un sujet de fond, il est repris et complété par des articles spécifiques à la cible, interviews de prescripteurs, d'installateurs et de fabricants

Voir les eMags



## Achat d'espace

Publi-rédactionnels ou publicités, vous pourrez parler de vos produits ou services

## Fil rouge pour un salon

Sélection d'entreprises et de leurs innovations lors d'un salon par exemple



## Articles

Les articles proposés dans nos eNews hebdomadaires sont intégrés dans l'eMag



## Entreprises

Nouveaux fabricants référencés sur le portail [batimedianews.com](http://batimedianews.com)







Le Batimédia des prescripteurs (29 000 abonnés)

- EMag Mensuel

1. Architectes, Architectes d'Intérieur, Bureaux d'Etudes Techniques, Economistes de la Construction

2. Collectivités et Maîtres d'ouvrages : Mairies, Communautés de Communes, Offices HLM,

3. Construction de Maisons individuelles, Promoteurs,

Voir les  
etiquettes



Batimédia





**Le Batimédia des Installateurs** (39 000 abonnés)

- EMag Mensuel

Couvreurs -Plombiers Chauffagistes -Ventilation

Climatisation -Charpentiers-Menuisiers -

Electriciens -Maçons-Carreleurs - Plaquistes-

Isolation- Peintres -Vitriers -Serruriers



Voir les  
etags

*Batimédia*

# Le Batimédia de l'Accessibilité Universelle

le Batimédia de l'accessibilité Universelle (150 000 abonnés, incluant notamment des ERP) - EMag supplément du batimédia des prescripteurs



Voir les  
etags

Batimédia

SECTION 2

# Information commerciale







**Michel Soufir**

Direction de la rédaction

Batimédianews propose deux espaces de liberté, le premier pour nos abonnés qui peuvent venir lire et télécharger les documentations techniques sans être dérangés par la suite puisqu'ils restent anonymes sur nos sites et le deuxième pour les entreprises qui peuvent diffuser librement les informations de contenu sur leurs produits ou services sur nos supports. Ceci vous est acquis.

Ensuite, vous pouvez exploiter notre démarche pour atteindre plusieurs types d'objectifs en souscrivant à un ou plusieurs de nos programmes.

Par exemple :

**Trafic** qui privilégie le flux vers vos sites internet

**Diffusion** qui permet d'accélérer les téléchargements de vos documentations.

**Notoriété et Contacts** qui allie à la fois une mise en avant de votre entreprise et une identification de contacts privilégiés et intéressants

**Permis** qui scanne les permis de construire et qui personnalise l'information dont vous avez besoin pour concrétiser des affaires.



salon en  
2020 NEVE  
Depuis

La démarche **prescription** dans le décryptage du profil du prescripteur, sur quoi il travaille, quels sont ses projets, notamment grâce à notre démarche Permis 2020 et envoi des informations personnalisées.

Le **travail avec la distribution** est important il faut pouvoir l'aider à assurer son travail de formation et travailler avec elle ses zones de chalandise. Création de trafic sur des événements organisés par le fabricant pour être sûr d'avoir les acteurs les plus intéressants en fonction du sujet et donc d'optimiser l'efficacité d'une animation.

La **compréhension marketing en live** pour avoir une information temps réel de la part de vos cibles sur les sujets courants sur lesquels vous travaillez ou ponctuelle sur un sujet donné qui demande un travail de fond.

Les  **fils d'actu salon** pour compléter avec efficacité votre présence en préparant bien en amont les circuits de visite de vos contacts et en partageant le salon avec ceux qui n'ont pas pu venir

Ces objectifs pouvant être mixés pour créer un programme personnalisé en fonction de vos objectifs personnels

# Avec Batimédia vous n'achetez pas des cm2 de pub

Le portail	Achat d'espace + Services	L'action marketing
300 € par mois sans engagement de durée (minimum 3 mois ) pour l'offre découverte	Le point sur ... Une page de publicité et un article général rédigé par votre entreprise repris sur les news du portail et l'eNews hebdomadaire	Enews dédiée, rédigée avec vous par nos journalistes
Descriptif entreprise plus liste produits ou services	Les publrédactionnels (page, ½ page ou info-Pro ) + Dossiers mensuels	Bases de données et Smart Data
Fiches descriptives produits ou services	Packs à 10 000 € ou 20 000 € payables mensuellement	Follow-up téléphonique de vos remontées
Article(s) rédactionnel(s) garanti(s)	Plan de communication personnalisé	Etudes Marketing (Web et Téléphone)
Revue de presse quotidienne	Slider sur le portail	Service clients
Enews Armoire à Docs ciblée	Publi-rédactionnel dans les News du portail	Développement commercial
Base de données des cliqueurs et visiteurs	Entreprise à la une (rotation) sur les eNews	Démarche permis de construire
Email automatique aux cliqueurs	Reprise de vos communiqués de presse	Télém marketing





## SECTION 3

# Business



# Approche Business

## Nos Bases de données

Nous pouvons vous fournir des bases de données personnalisée en fonction de vos besoins. Basées sur nos bases d'abonnés enrichis par le big data et par les bases officielles auxquelles nous sommes connectés

## Etudes marketing

Etudes multicanales et observatoires utilisant à la fois le telephone, le online, la reception d'appels pour optimiser les retours. Analyse complete des résultats avec service après vente de 6 mois

## Télémarketing

Le télémarketing sert principalement pour qualifier des cibles intéressantes, soit dans le cadre du follow-up par téléphone où nous appelons vos lecteurs, soit pour enrichir et profiler une cible déterminée

SECTION 4

# Nos offres

ADVERTISING

STRATEGY PROJECT

*des objectifs*

vous personnalisons la démarche

objectifs précis tant qualitatifs

pour nous mettre en œuvre

et nous vous accompagnons



# L'offre



	<p><b>EMAGS</b> <i>Batimédia</i></p> <p>Le BMP ( batimédia des prescripteurs )</p> <p>-----</p> <p>Le BMI ( batimédia des installateurs)</p>		<p><b>50</b> Follow-up par téléphone</p> <p><b>En option</b></p>
Information	Communication	Marketing	Commercial
<p>Espace produit illimité</p> <p>Espace News</p> <p>News Armoire à docs ( une fois par mois)</p>	<p>2 Pages publi-rédactionnelle ou publicitaires dans nos web magazines</p>	<p>Follow-up par email (enquête ou qualification de projets) auprès de tous vos lecteurs</p>	<p>50 Follow-up par téléphone (enquête ou qualification de projets) + 10 € par contact</p>
<p>Revue de presse quotidienne à 60000 destinataires ( une fois par mois)</p>	<p>4 Espaces Pubs dans nos newsletters ciblées (Prescripteurs, installateurs)</p>	<p>Marketing automation</p>	<p>(10 pour chaque parution après ciblage en fonction de vos critères)</p>

L'abonnement portail coûte 300 € par mois et vous permet de disposer de :

1. Espace produit ( 5 Maxi) ( fiche entreprise et fiches produits ou services)
  2. Un article par mois ( le même ou différent ) repris sur le portail et dans la revue de presse ( 4 articles différents sur l'année, pour avoir un article supplémentaire)
  3. Reprise dans les Emags ( mini 1/3 de page )
  4. Enews hebdomadaire armoire à doc ( reprenant la liste de vos documentations avec une documentation à la une une fois pas mois)
  5. Contrat au mois , sans engagement après les premiers 3 mois- paiement des 3 premiers mois à la commande
  6. 2 mois gratuits si paiement annuel
  7. Possibilité de follow-up par téléphone pour 10 € par contact
- Pour nos nouveaux annonceurs : l'offre découverte 2 pages de publi-rédactionnel ( BMP et/ou BMI) et 4 espaces dans les Enews commerciales

*Batimédia*

[illegible]

**1/2 page Publicitaires**

10

1

22

↑

22 News commerciale  
Abonnement Annuel

Espace produit  
et News

Revue de  
presse

Follow up par mail  
et téléphone en  
option

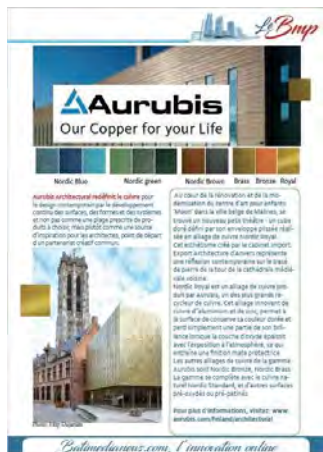
Budget 5000 € annuel ou 500 € par mois  
Minimum 3 mois  
Pour rajouter un support : 2000 € annuel ou 200 € par mois de plus

Voir les  
enMag

**Batimédia**  
**NEWS**

*Batimédia*

# Plan 1000 prescription



page Publi-  
rédactionnels

9

1

24

1

News  
commerciale

Abonnement  
Annuel

Espace produit  
et News

Revue de  
presse

Follow up par mail  
et téléphone en  
option



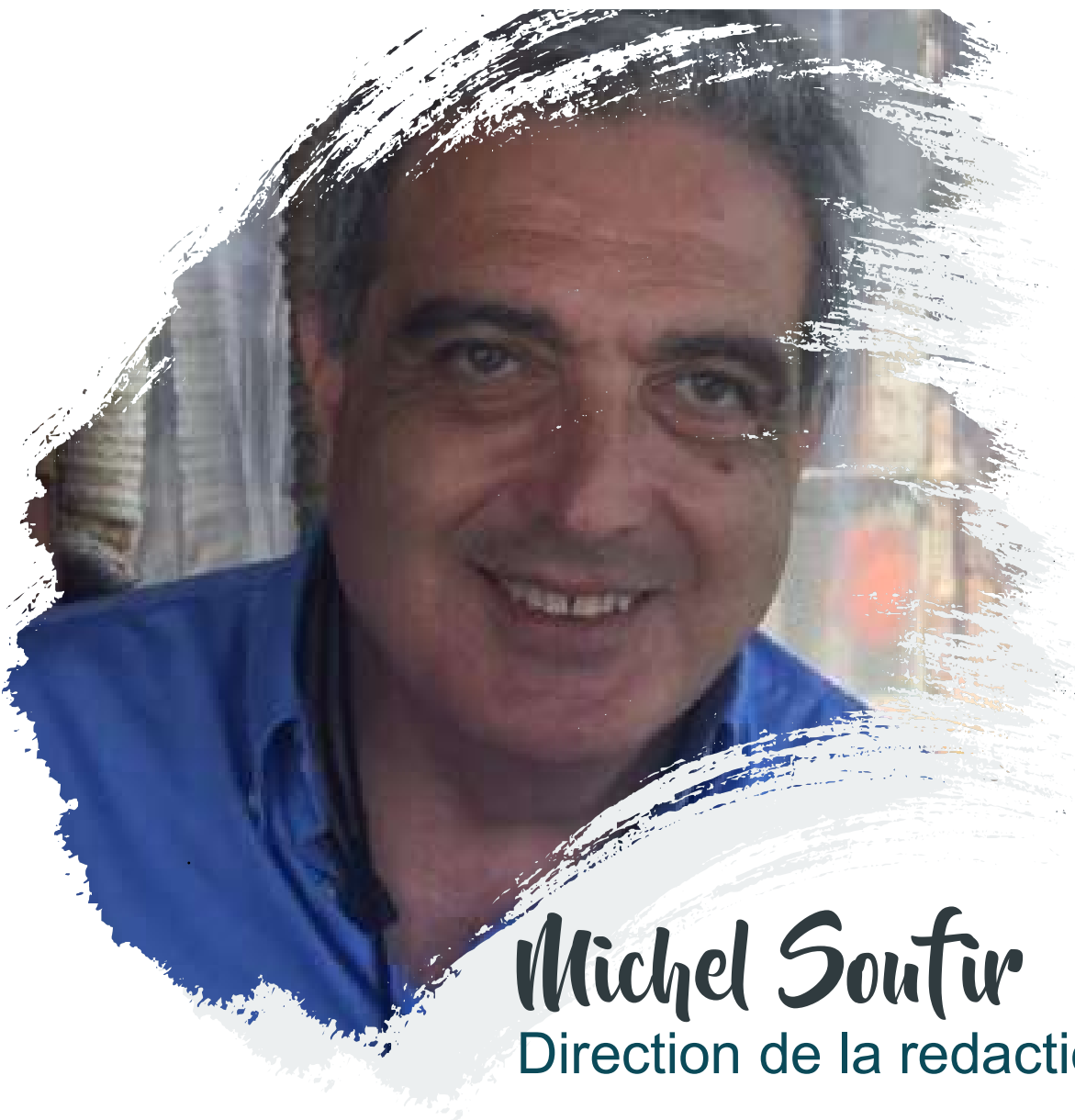
Voir les  
exemples

Batimédia  
NEWS

Budget 10 000 € annuel ou 1000 €  
par mois  
Minimum 3 mois  
Pour rajouter un support : 5000 €  
annuel ou 500 € par mois de plus

Batimédia





**Michel Soufir**  
Direction de la rédaction

Chez batimédia, vous n'achetez pas des cm<sup>2</sup> d'espace publicitaire, vous achetez un concept qui vous permet d'identifier les partenaires (prescripteurs, installateurs, collectivités) qui matchent avec votre conception de votre métier et avec vos produits ou services.

Nous allons présenter vos informations pour que vos produits ou services soient le mieux mis en valeur. Bien sur, il faut que votre contenu ait quelque intérêt pour nos abonnés qui attendent une information détaillée, des réalisations concrètes, des exemples et des démonstrations pour se faire une idée de votre entreprise ou s'ils la connaissent déjà de vos nouveautés.

La régularité de publication de votre contenu et sa diversité est important aussi, c'est la raison pour laquelle, nous vous proposons des offres qui vous permettent d'optimiser votre présence.