



Nos offres 2019

2019 Découverte
Batimédia

Nos Objectifs Principaux

1. Chez batimédia, vous n'achetez pas des cm2 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.
2. 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.
3. La régularité de publication de votre contenu et sa diversité est important aussi, c'est la raison pour laquelle, nous vous proposons de travailler sur 4 articles de fond sur l'année que l'on va faire tourner.

Démarche rédactionnelle

- Nous avons **transformé**, 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.
- La stratégie rédactionnelle de Batimédia (qui existe depuis 25 ans), reste dans la ligne historique de notre entreprise. Ce sont les industriels qui s'adressent directement à nos cibles, avec leurs mots et leur présentation.
- C'est le **mix publi-rédactionnel/communiqués de presse** qui va apporter la meilleure efficacité car cela permet de disposer d'un espace d'information important avec une démarche business d'identification des lecteurs intéressés.
- Cela répond aux besoins d'information techniques de nos abonnés et permet aux annonceurs de disposer d'un outil de communication incontournable pour assurer une information technique détaillée sur leurs produits, leurs logiciels ou leurs services.

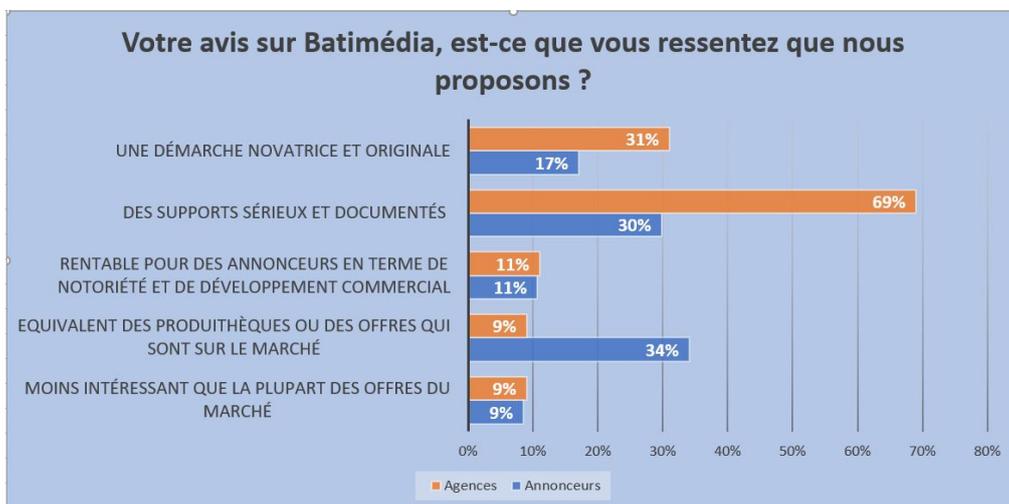
Business, marketing et communication

Voici comment Batimédia peut répondre à vos problématiques au quotidien :

Démarche	Accès	Informations et Lien pour agir
1. Présenter vos produits ou services	Gratuit	Votre espace complet sur le portail (présentation entreprise, fiches produits, communiqués de presse) est totalement gratuit et très rapide à mettre en place en répondant à quelques questions.
2. Diffuser vos communiqués de presse	Gratuit	Vous pouvez envoyer vos communiqués de presse à m.soufir@batimedia.com , ils seront traités en fonction de leur intérêt et repris sur les News du portail batimédiaNews , sur notre portail Batimédialive , dans la revue de presse quotidienne , et repris dans les Web magazines . le batimédia des prescripteurs, le Batimédia des installateurs et le batimédia de l'accessibilité universelle en fonction de leurs audience.
3. L'abonnement 2 mois gratuits pour paiement annuel	300 € par mois-sans engagement après les 3 premiers mois	Espace illimité produit (fiche entreprise et fiches produits ou services) Un article par mois (le même ou différent) Enews hebdomadaire armoire à doc La liste de vos lecteurs et demandeurs d'informations Possibilité de follow-up par téléphone pour 5 € par contact. Pour pré-commander votre abonnement c'est ICI
4. Pour les nouveaux annonceurs : Le Pack découverte	Gratuit avec un abonnement	Le pack découverte pour vous permettre de tester notre dispositif multicanal et multitechniques 2 pages de publi-rédactionnels (en plus des articles) et 4 espaces dans les Enews commerciales pour tester tous les supports de Batimédia pour renforcer votre notoriété et augmenter le nombre de remontées commerciales Exemple de pack salon avec l'exemple du fil d'actualité Artibat 2018
5. Si vous participez à un salon en 2019	Option	Nous vous accompagnons sur tous vos salons avec un fil d'actualité (en fonction du salon, il sera plus ou moins important) y compris sur Batimat-IdéoBains et le Mondial du Bâtiment en fin d'année 2019
6. Pourquoi ne pas intégrer Batimédia dans votre plan 2019 ?	Projet personnalisé	Accéder à notre catalogue d'action et à notre Kit média 2019

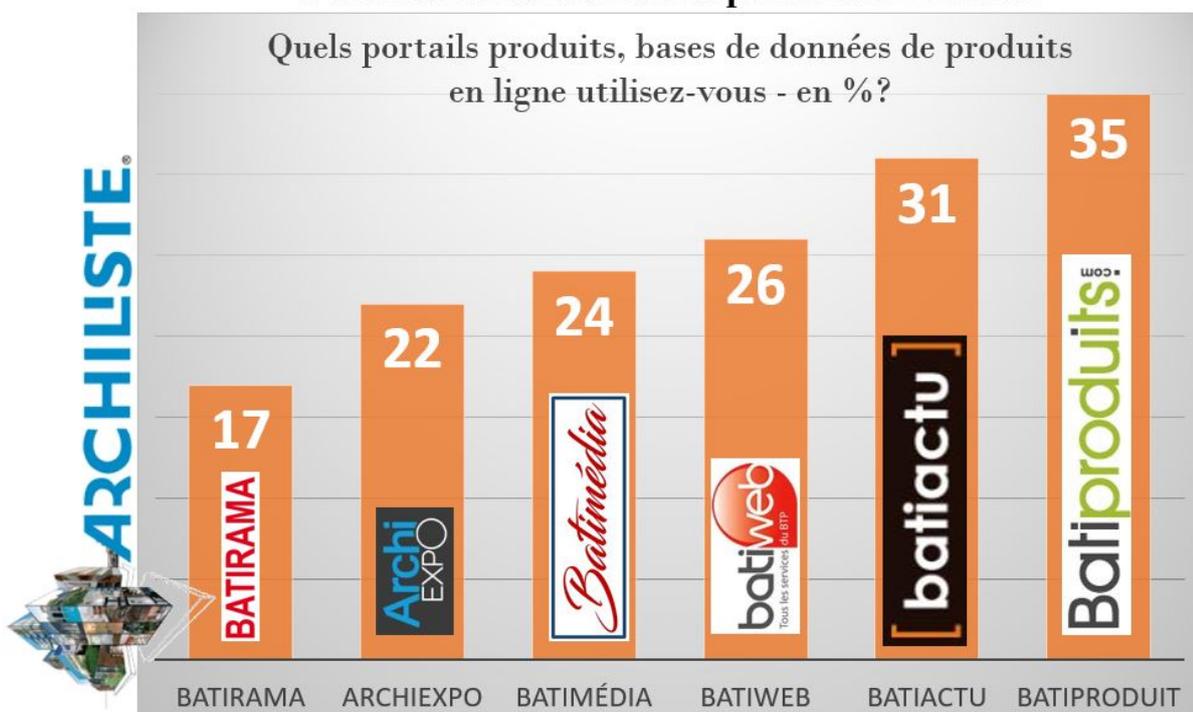
Comment est perçu Batimédia ?

Nous avons fait réaliser ces derniers mois, une enquête à la fois auprès des agences de presse avec qui nous travaillons au quotidien (200 agences) et auprès des entreprises du secteur Bâtiment pour avoir un retour sur leur appréciation .



Aujourd'hui Batimédia est par exemple le numéro 4 sur la cible des prescripteurs en ce qui concerne les portails produits (enquête archiliste 2018) et le Batimédia des prescripteurs est lu par 14 % des prescripteurs interrogés (rubrique presse en ligne).

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



Descriptif du dispositif

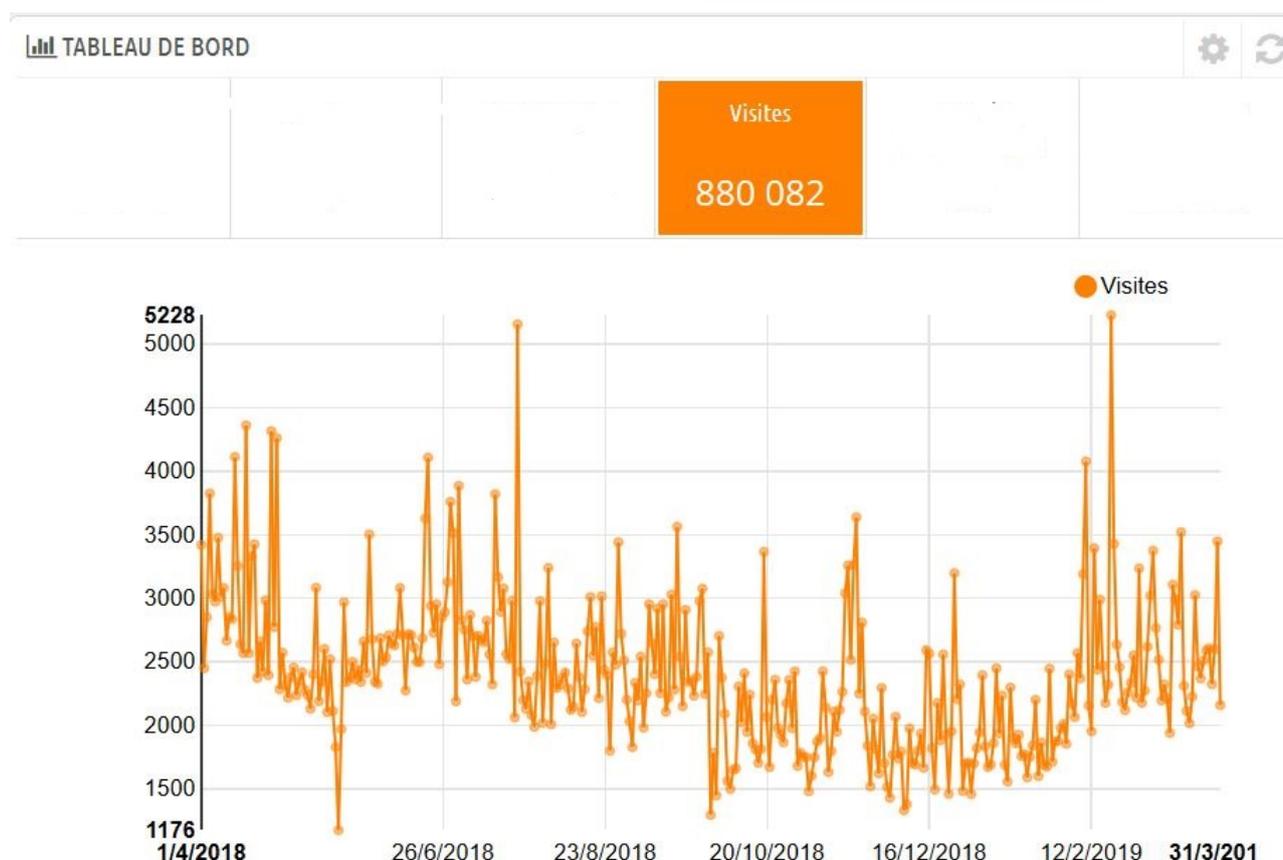
Il s'agit d'un dispositif de communication qui regroupe :



Le dernier en date : Batimédialive a été créé pour anticiper la saturation email de nos cibles et leur permettre d'accéder à un flux d'informations temps réel, soit en allant directement sur le portail de façon anonyme, soit en rythmant à leur convenance la réception d'emails dans un premier temps en terme de contenu et périodicité. Dans quelques mois ils pourront filtrer ces informations en fonction de thématiques et de sujets. Batimédialive.com



Le portail d'information produits et de news : BatimediaNews.com



Audience du portail BatimédiaNews Avril 2018 à Mars 2019 : 880 082 Visites

Une moyenne sur les derniers mois de 3 à 4000 visites par jour.

2019 Batimédia NEWS

Revue de presse et communiqués

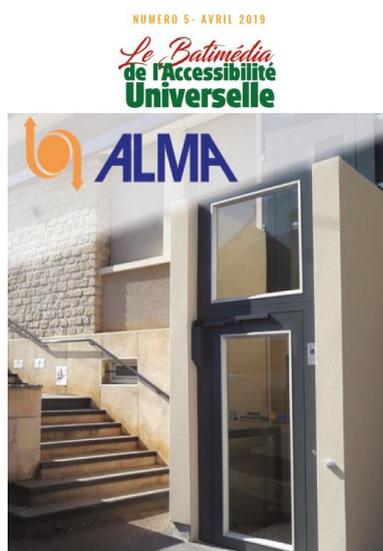
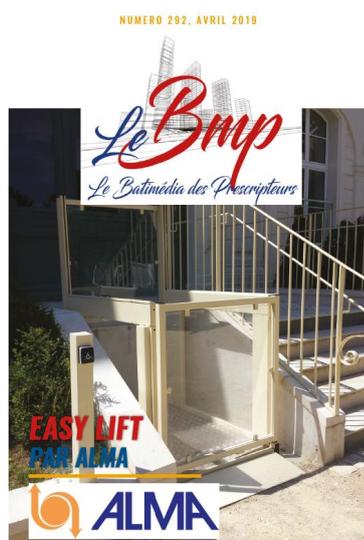
Une revue de presse quotidienne diffusée à plus de 60 000 (prescripteurs, collectivités locales, installateurs etc.)



Des Enews hebdomadaires ciblées avec la possibilité d'encarts publicitaires et entreprises à la Une (mardi et jeudi).La news est créée à la volée en fonction de l'abonné à qui elle est adressée et des offres à leur faire.



Une Enews Hebdomadaire, l'armoire à Docs qui met en avant vos documentations produits Et enfin nos web magazines ; Le BMP (Batimédia des prescripteurs) avec son supplément accessibilité universelle) et le BMI (Batimédia des installateurs)



Trois EMags que vous pourrez découvrir en suivant ce lien :

<http://www.batimediemarketing.com/emags>

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,

Avec son supplément mensuel : **le Batimédia de l'accessibilité Universelle et des ERP** (150 000 abonnés, incluant notamment des ERP)

Le Batimédia des Installateurs (39 000 abonnés) - EMag Mensuel

Couvreurs -Plombiers Chauffagistes -Ventilation Climatisation -Charpentiers-Menusiers -
Electriciens -Maçons-Carreleurs - Plaquistes- Isolation- Peintres -Vitriers -Serruriers

Nos webMagazines sont diffusés au fil de l'eau lors de toutes nos communications quotidiennes

Les Webmags de Batimédia



Prescripteurs

Article à lire : [Le Lycée du Nivolet entre dans l'ère de la lumière naturelle avec Bluetek](#)



S'abonner



Installateurs

Article à lire : [Placo : Isolation thermique des murs par l'extérieur - Cellomur Ultra UV](#)



S'abonner



Accessibilité

Article à lire : [Gerifor : Une solution globale pour l'accessibilité](#)



S'abonner

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.

Un système de push article permet lorsque l'on envoie notre revue de presse ou autre news à nos abonnés de les inciter à lire votre article paru dans les webmagazines.

Notre proposition l'offre découverte:



	<p>EMAGS <i>Batimédia</i></p> <p>Le BMP (batimédia des prescripteurs) ----- Le BMI (batimédia des installateurs)</p>		
<p>Information</p>	<p>Communication</p>	<p>Marketing</p>	<p>Commercial</p>
<p>Espace produit illimité Espace News News Armoire à docs</p>	<p>2 Pages publiédactionnelle 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</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>

Vous pourrez [disposer de la liste de vos lecteurs et de leurs coordonnées](#) et intensifier votre présence, par de plus nombreuses sollicitations (articles réguliers plus reprise dans la Revue de presse et dans les eMags sous la forme d'une cartouche mais aussi l'eNews Armoire à Docs hebdomadaire qui présente vos produits). Vous disposerez du follow-up par email sur tous vos lecteurs et de 50 follow-up par téléphone (+ 10 € par contact).

Déroulement des actions

A-Préparation des supports dont nous avons besoin

1. Espace produit sur le portail batimédianews.com, à créer ou à enrichir On crée votre espace, Une maquette Pdf vous est envoyée, Un Email Bienvenue est envoyé à tous nos abonnés pour vous présenter
2. Communiqué de presse sur 1 sujet intéressant (on peut vous aider pour la rédaction finale)-
3. On crée votre article sur le portail
4. Programmation de votre passage dans la revue de presse
5. Quels sont vos critères de ciblage (pour le follow-up par téléphone)
6. Préparer votre page (1 ou 2) à passer sur nos webMagazines
7. Préparer les espaces (4) à mettre dans nos news commerciales ciblées BMP, BMI
8. Préparer le questionnaire de qualification pour le follow-up email et téléphone
9. Est-ce que vous avez un Bon Plan ou une offre commerciale à proposer (à envoyer à tous les cliqueurs suite à un délai à définir)- Préparation de l'email ou reprise d'un de vos emails.
10. Les documentations produits à mettre en avant dans la news Armoire à docs avec les cibles à toucher puisque les news commerciales et l'armoire à docs sont créées au fil de l'eau en fonction de la cible touchée.

B-Phase action Revue de presse et fil d'actualité salon

1. Passage dans la revue de presse (une fois par mois minimum)
2. Reprise du communiqué dans les WebMagazines
3. Envoi du follow-up email à tous les cliqueurs
4. Sélection et appels des cliqueurs pour obtenir 10 Follow-up par téléphone
5. Les Bon plans ou l'offre commerciale envoyée à tous les cliqueurs suite à un délai à définir
6. Liste des lecteurs tous les mois
7. Réponses des lecteurs (emails et téléphone) temps réel (follow-up)

C- Publi-rédactionnel ou publicité (2 parutions d'une page)

1. Passage des publi-rédactionnels dans les magazines sélectionnés
2. Passage dans la News commerciale (liée à la page) 4 fois au total
3. Envoi du follow-up email à tous les cliqueurs
4. Sélection et appels des cliqueurs pour obtenir 10 Follow-up par téléphone / espace soit 40 follow-up
5. Les Bon plans ou l'offre commerciale envoyée à tous les cliqueurs suite à un délai à définir
6. Liste des lecteurs tous les mois
7. Réponses des lecteurs (emails et téléphone) temps réel

D- Bilan de campagne (tous les mois) et au bout de 3 mois

1. Carnet de campagne (les justifs sur vos passages)
2. Résultats de clics et de visites
3. Analyse des réponses Email + Téléphone

4. Tableau de rentabilité

E-On passe à un plan de communication complet

1. Arrêt, on garde l'espace produit gratuit sur le portail et les News
2. On continue l'offre découverte uniquement avec l'abonnement portail, 300 € par mois avec les listes de lecteurs et la reprise régulière de vos communiqués
3. On passe à un plan de communication complet

Voir nos offres de plans complets de communication dans la page suivante (Vous pourrez également composer votre plan à votre convenance)

Abonnement portail light

Pour votre information et parceque nous souhaitons que chaque entreprise puisse mettre en place très progressivement sa collaboration avec nous, il y a la possibilité de profiter de l'offre light à 100 € par mois avec 1 page de publicité gratuite et 2 espaces dans les newsletters commerciales.

Les plans Batimédia 2019

Valables sur le BMP Batimédia des prescripteurs, le BMI Batimédia des installateurs

Démarche pour un plan annuel (11 mois)	Plan 500	Plan 1000	Plan 2000
Nb de gammes de produits ou services	1	1	2
Le publi-rédactionnel pour présenter vos réalisations (ou pages de publicité)	10 1/2 pages 5 000,00 €	9 pages 9 000,00 €	18 pages 18 000 €
Le point sur... Une page de publicité et une page reprenant un article rédigé par votre entreprise. Ce n'est pas un article promotionnel sur vos produits mais sur les sujets où vous êtes actifs, performant pour montrer la vision de votre entreprise sur le sujet.	1 point sur .. 2 000,00 €	2 point sur .. 4 000,00 €	4 points sur... 8000,00 €
Articles eNews Inclus avec les Point sur ...	Oui	Oui	Oui
Espace sur la News commerciale du Jeudi et du Mardi (au moins une fois par mois) avec listing des contacts	Oui 2 fois 1 100,00€	Oui 3 Fois 1 650,00€	Oui 6 fois 3 300,00€
L'abonnement portail , permet aux abonnés intéressés par vos produits ou services d'en savoir plus, de lire vos communiqués, de télécharger vos documentations, vos produits ou services sont repris dans l'eNews hebdomadaire Armoire à Docs qui présente en rotation les entreprises présentes sur le portail. Listing des contacts. Articles Portails repris dans la revue de presse quotidienne (1 passage minimum par mois en rotation)–	Oui Illimité 3 000,00 €	Oui Illimité 3 000,00€	Oui Illimité 6000,00 € Pour 2 gammes de produits
Follow-up par email : un email est envoyé avec un lien questionnaire pour chaque lecteur de vos articles	Rajouter 1€ par réponse	Rajouter 1€ par réponse	Inclus
Follow-up par téléphone : un appel téléphonique est fait auprès de chaque lecteur ou contact pour la passation d'un questionnaire d'identification et d'information sur les projets	Rajouter 10 € par contact obtenu	Rajouter 10 € par contact obtenu	Rajouter 10 € par contact obtenu
Budget calculé à prix tarif	10 000,00 €	16 000,00 €	35 300,00 €
Offre Pack - Paiement à la commande HT	5 000,00 €	10 000,00 €	20 000,00€
Ou paiement au mois sur 12 mois HT	500,00 €	1 000,00 €	2000,00€
Offre pour un support de plus (BMP ou BMI)	2000 € Ou 200 € / mois	5000 € Ou 500 € / mois	10000,00€ Ou 1000 €/mois

Bon de commande : Offre découverte

- 1- Abonnement portail à 300 Euros par mois
- 2- Deux pages de publi-rédactionnel sur le BMP et/ou le BMI avec entreprise à la Une dans l'Enews BMP et/ou BMI durant les mois concernés (2 fois) soit une valeur de 2000 Euros.
- 3- Follow-up par email sur l'ensemble de vos lecteurs et 50 follow-up par téléphone sont inclus dans l'offre (+10 € par contact)
- 4- Dans le cas de la commande d'un plan de communication, déduction du prix de l'abonnement
- 5- Valable pour une gamme complète de produits

Facturation de 3 mois soit 900 € HT à la commande et ensuite facturation mensuelle à partir du 4eme mois **en cas d'option pour un paiement mensuel.**

Après les 3 premiers mois, possibilité d'arrêter le contrat à tout moment sur simple envoi d'un email avant le 10 du mois.

Inclus dans l'offre : Abonnement au portail , Fiche Entreprise et Fiches produits en illimité, ENews armoire à docs (Minimum 1 fois par mois), Listing des contacts, Email, 2 Publi-rédactionnel d'une page sur un de nos deux eMags , Entreprise à la une (2 fois par mois durant le mois de parution),

Follow-up par email et par téléphone (Budget supplémentaire de 500 € pour 50 Follow-up

Au Choix :

Paiement à la commande (3000 €) mensuellement (300 €) après facturation de 3 mois

Rajout du follow-up par téléphone (500 € pour 50 follow-up)

Michel Soufir

Pour

Batimédia

Bon pour accord

Date -Cachet et signature



35, Rue des Chantiers – 78000 Versailles
RCS Versailles 827 845 405 Apet 5814Z

Batimédia 35, rue des Chantiers 78000 Versailles -

Téléphone : +33 970 407 007 Fax : +33 186 954 552

SASU au capital de 29 000 Euros – RCS Versailles 827 845 405 – Apet : 5814Z