

Kit média 2021



**BatiMédia**



**Michel Soufir**  
Direction de la redaction

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



## 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



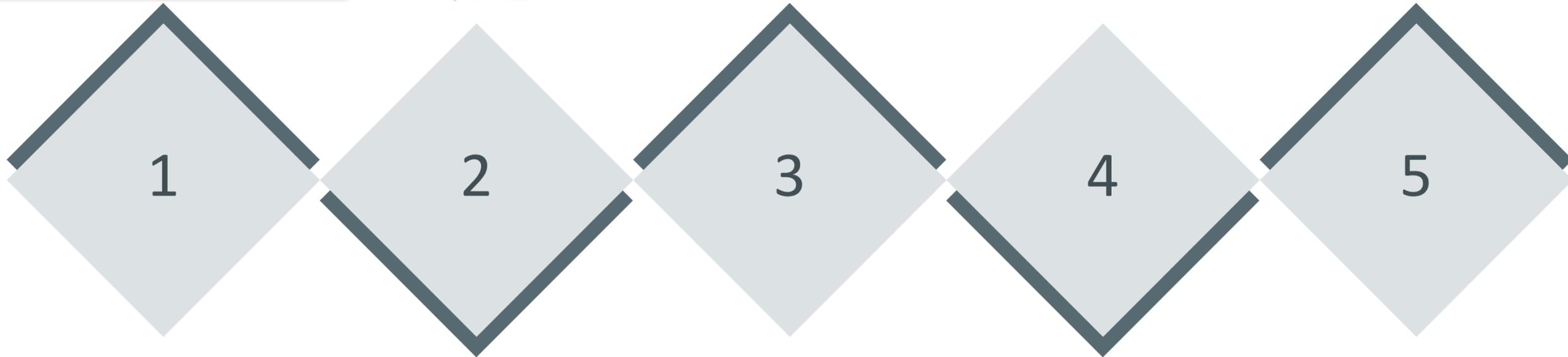
## 3. News commerciales

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



## 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



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

# 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 vus 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

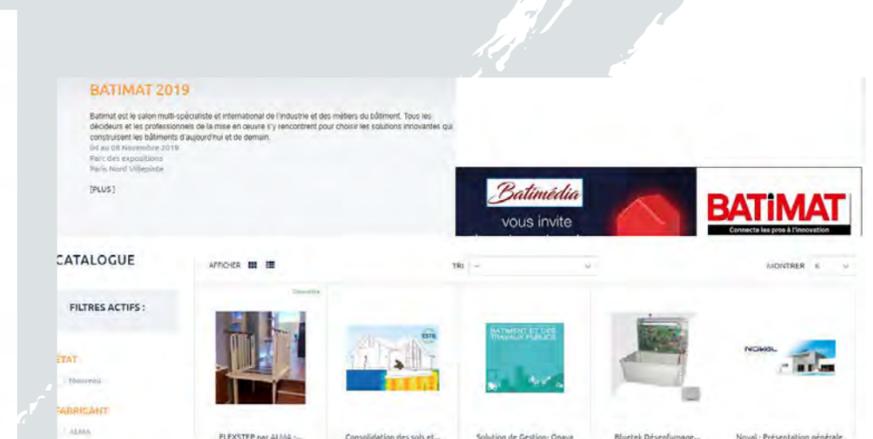
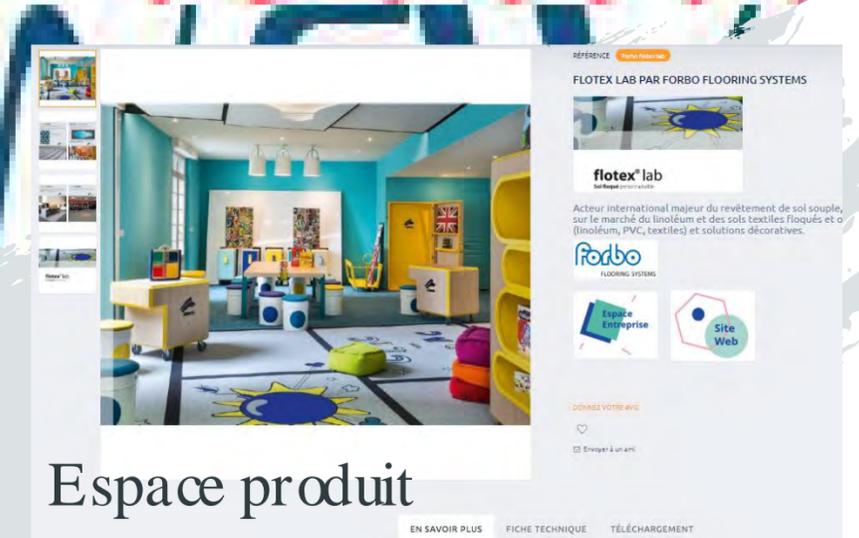
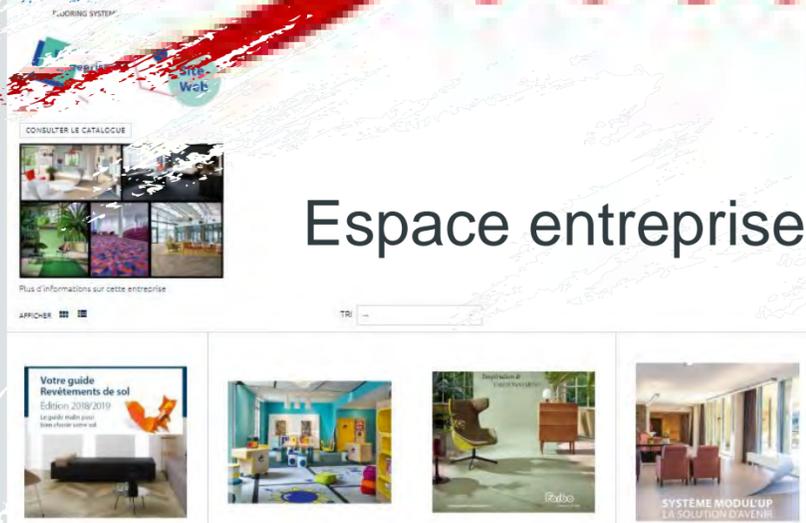
## ❑ Espace News

- ❖ 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

# Batimédia



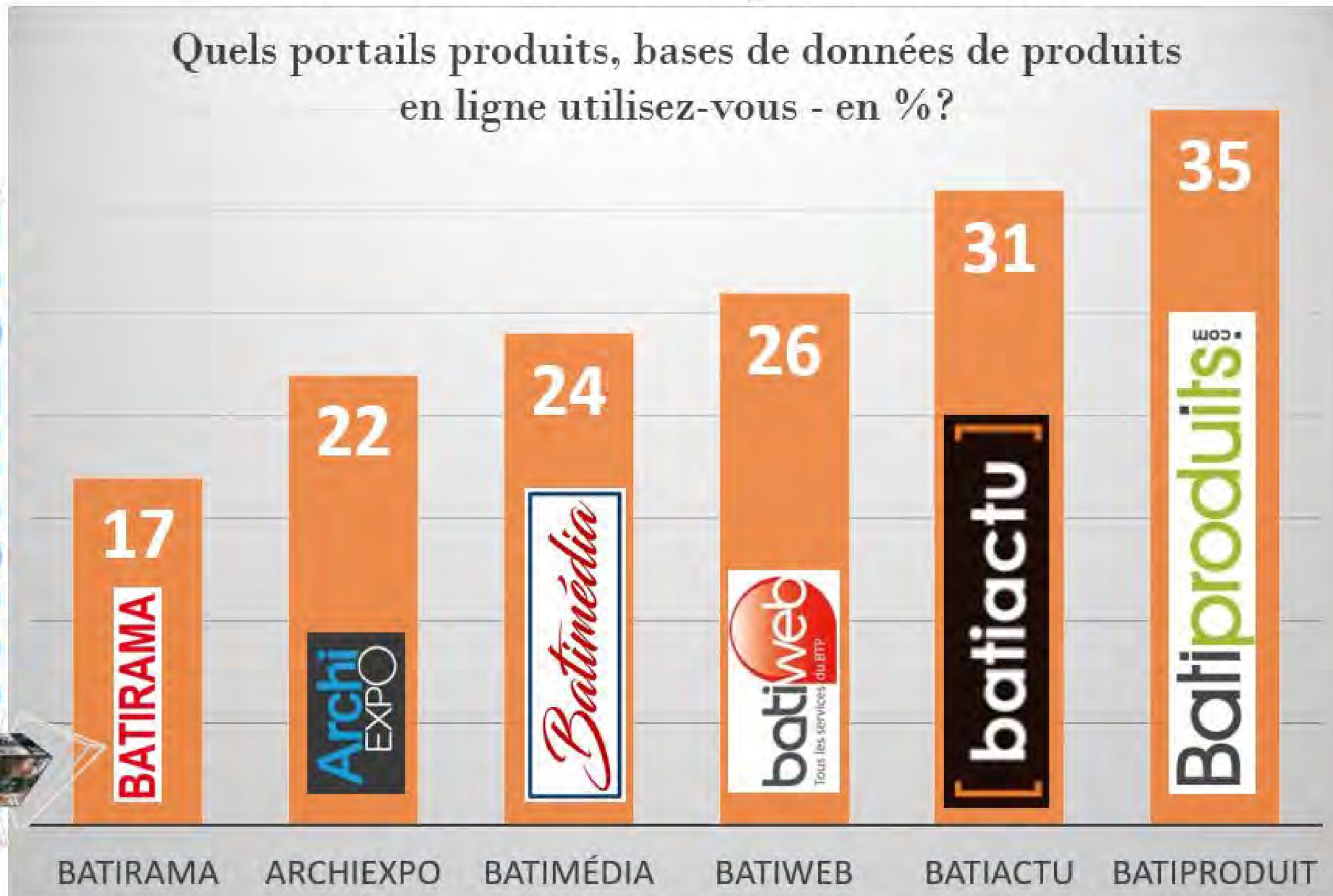
Espace News

Espace Thématique

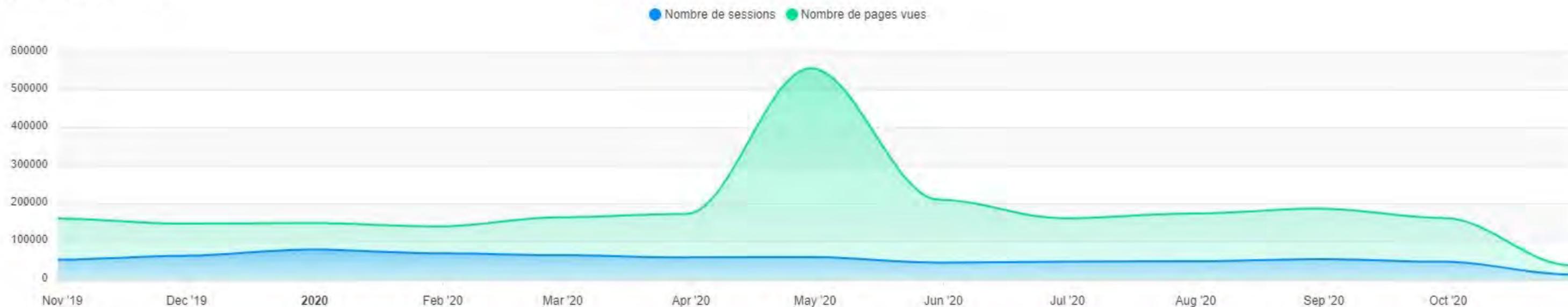


# Résultats 2019 de la 14ème enquête annuelle sur les sources d'informations des Prescripteurs du Bâtiment

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



## Evolution du trafic



**2 426 185**

Pages vues



**701 958**

Nombre de sessions



**4min 17sec**

Temps moyen d'une session

Audience du portail BatimédiaNews sur Novembre 2019 à Octobre 2020 : 701 958 Visites

Une moyenne de 2 à 3000 visites par jour.

**Et en terme de pages vues**

Audience du portail BatimédiaNews 2019/2020 : 2 426 185 pages vues

Une moyenne sur les derniers mois de 6647 pages vues par jour.

# Batimédia Live



L'Info technique du bâtiment en temps réel

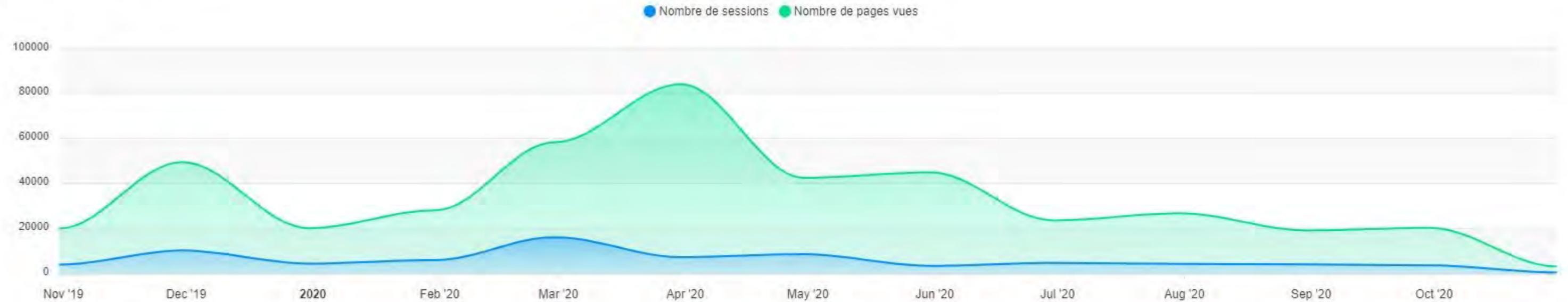
HOME  
ARTIBAT 2018 LIVE  
ARTIBAT 2018  
EQUIPBAIE2018  
OUTILLAGE  
NOMINATIONS  
À PROPOS  
CONTACT



❑ 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

## Evolution du trafic



**439 988**

Pages vues



**76 322**

Nombre de sessions



**2min 5sec**

Temps moyen d'une session

Audience du portail Batimédialive sur Novembre 2019 à Octobre 2020 : 76 322 Visites

Une moyenne de 200 à 300 visites par jour.

**Et en terme de pages vues**

Audience du portail Batimédialive 2019/2020 : 439 988 pages vues

Une moyenne sur les derniers mois de 1205 pages vues par jour

# 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).

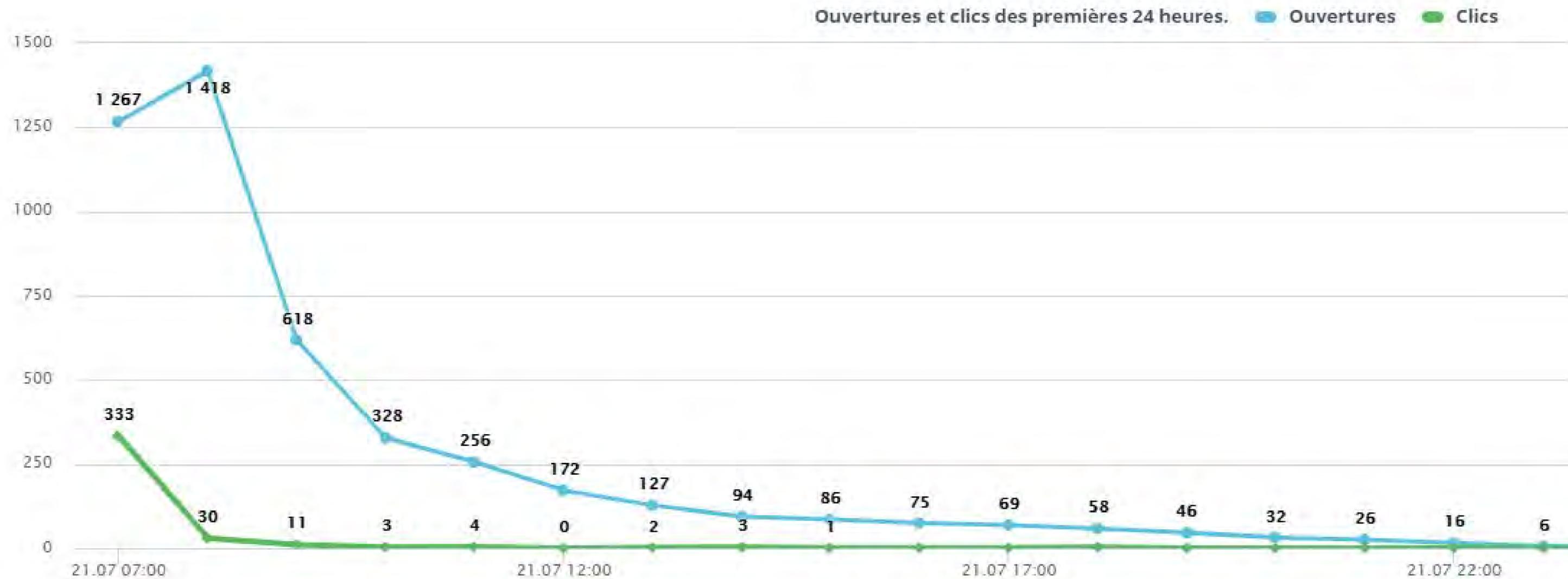
L'abonné va sur le portail car il a besoin d'en savoir plus et c'est à partir de là que nous allons le suivre et le travailler.

**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





Envoi sur 75 564 destinataires, prescripteurs et entreprises, 5419 lecteurs 403 cliqueurs ayant souhaité aller plus loin sur un sujet ou un article, 7540 clics.

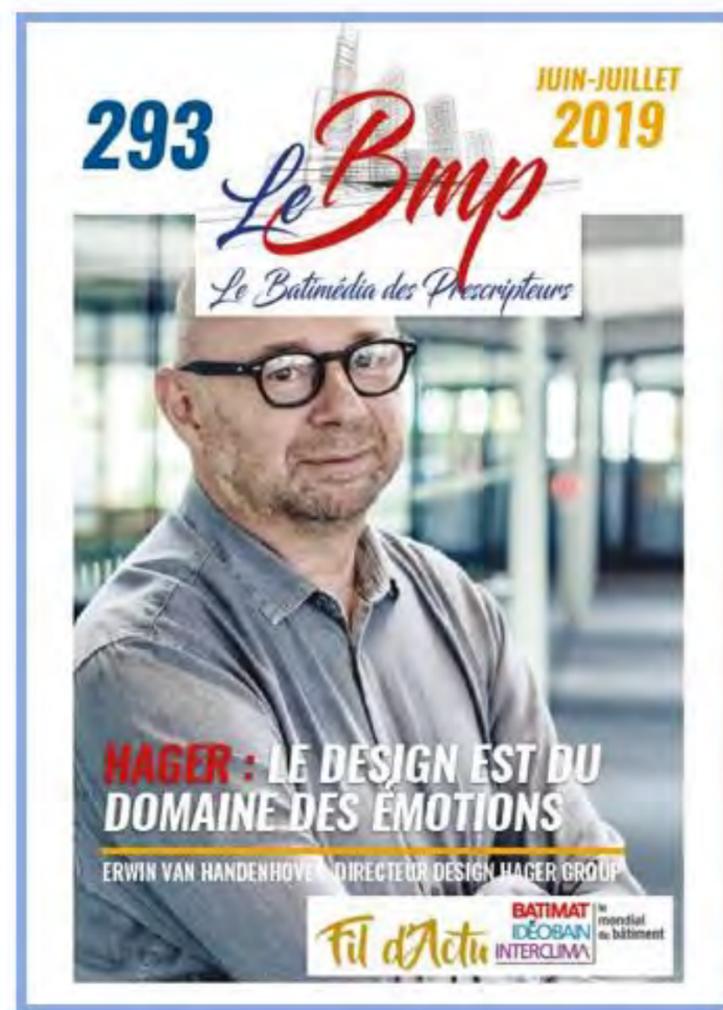
# Audience des web magazines

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 publipédagogiques, vos articles (cartouches ou articles complets), et auront la possibilité en cliquant sur les liens de retrouver vos espaces sur le portail.



3775 lecteurs

Mensuel



5291 lecteurs

Mensuel



6008 lecteurs

Supplément Mensuel



# 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



Achat d'espace

Publirédactionnels 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





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  
eMags





**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  
eMags



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

NUMERO 6 - JUILLET 2019

*Le Batimédia*  
de l'Accessibilité  
**Universelle**



Le Batimédia des Prescripteurs 43





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 (sans publicité) 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.



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.

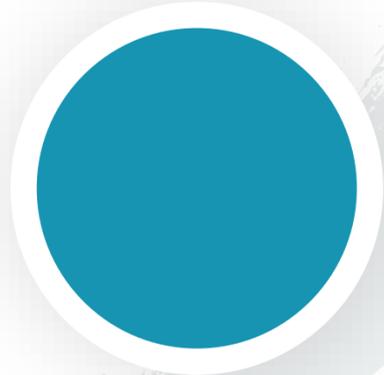
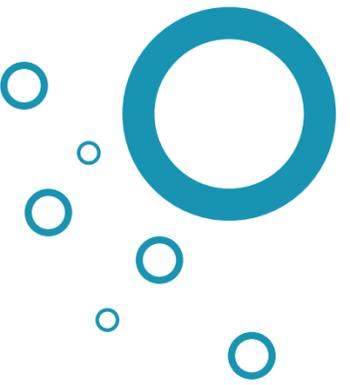
Le **travail avec la distribution** est important il faut pouvoir l'aider à assurer son travail de formation et travailler avec elle ses zones de chalandise. Création de trafic sur des évènements organisés par le fabricant pour être sûr d'avoir les acteurs les plus intéressants en fonction du sujet et 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. Batiétude, vous propose également l'observatoire de la construction neuve, des access panels sur différentes professions, des études multi clients dans plusieurs domaines et des études ad 'hoc en fonction de vos besoins.

Les **files 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

# *BatiEtude , la reference pour l'étude de l'univers du bâtiment*



1 Spécialisation à 100% bâtiment, très forte connaissance des marchés.

2 Création en 1985.

3 50 000 enquêtes réalisées par an et une base de données qualifiée de plus de 200 000 professionnels et entreprises.

**BatiEtude** est, depuis sa création en 1985, l'institut de sondages de référence de l'univers du bâtiment et du bricolage. Ces dernières années, **BatiEtude** a étendu son champ d'intervention dans les domaines de l'efficacité énergétique, de la distribution des matériaux de construction et des services B2B attachés à ces activités.

**BatiEtude** est notamment le créateur de : [L'observatoire de la construction neuve](#) en France (données disponibles par semestre, année).

# 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 publipédagogiques (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)- l'observatoire construction neuve avec batiétude
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	Télémarketing



SECTION 3  
**Business**

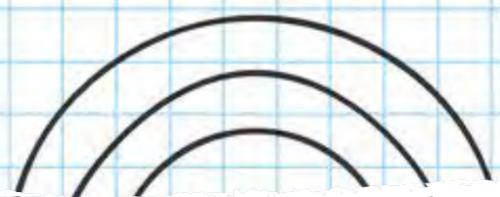
communiquer  
avec le CLIENT

QUALITÉ-PRIX

QUALITÉ



# MARKETING



NOUVEAUX MARCHÉS



## 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

ADVERTISING

STRATEGY PROJECT

*mes objectifs*

SECTION 4

# Nos offres

vous personnalisons la démarche  
objectifs précis tant qualitatifs  
pour nous mettre au service

# L'offre

# découverte BatiMédia

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

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 par 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

# Plan 500 prescription

**Aurubis**  
Our Copper for your Life

Nordic Blue Nordic green Nordic Brown Brass Bronze Royal

Aurubis Architectural redéfinit le cuivre pour le design contemporain par le développement continu des surfaces, des formes et des systèmes et non pas comme une plage prescrite de produits à choisir, mais plutôt comme une source d'inspiration pour les architectes, point de départ d'un partenariat créatif commun.

Au cœur de la rénovation et de la modernisation du centre d'art pour enfants "Moon" dans la ville belge de Malines, se trouve un nouveau petit théâtre - un cube doré défini par son enveloppe plissée réalisée en alliage de cuivre Nordic Royal. Cet esthétique créé par le cabinet import. Export Architecture d'Anvers représente une réflexion contemporaine sur le tracé de pierre de la tour de la cathédrale médiévale voisine.

Nordic Royal est un alliage de cuivre produit par Aurubis, un des plus grands recycleurs de cuivre. Cet alliage innovant de cuivre d'aluminium et de zinc, permet à la surface de conserver sa couleur dorée et perd simplement une partie de son brillance lorsque la couche d'oxyde s'épaissit avec l'exposition à l'atmosphère, ce qui entraîne une friction mate protectrice. Les autres allages de cuivre de la gamme Aurubis sont Nordic Bronze, Nordic Brass. La gamme se complète avec le cuivre naturel Nordic Standard, et d'autres surfaces pré-oxydées ou pré-patinées.

Pour plus d'informations, visitez: [www.aurubis.com/fr/insand/architectural](http://www.aurubis.com/fr/insand/architectural)

Batimedianews.com, l'innovation online

1/2 page Publi-rédactionnels

10

1

2 2

1

e.news  
**BatiMédia**

News commerciale  
Abonnement Annuel

Espace produit et News  
Revue de presse

Follow up par mail et téléphone en option

**UNILIN**  
FOR SMART LIVING

L'isolation 100% polyuréthane pour toute la maison

UTHERMmax  
Isolation des ballons thermiques : simple, efficace, thermique et sécurisé.

UTHERMmax Evolution  
Isolation des ballons thermiques : la solution pour les particuliers.

UTHERMmax Evolution  
Isolation des ballons thermiques par l'extérieur : la solution pour les professionnels.

UTHERMmax Evolution  
Isolation des murs par l'extérieur : la solution pour les professionnels.

Panneaux de toiture  
Visionnez notre nouvelle animation sur l'isolation des combles

plus d'infos sur : [www.unilininsulation.fr](http://www.unilininsulation.fr)

Le Point sur...  
L'isolation des combles

Déterminez les meilleures solutions en fonction de votre situation. Vous pouvez également bénéficier d'un avantage fiscal de 30% sur les travaux de rénovation énergétique.

Considérez l'aménagement des combles comme un investissement à long terme qui vous assure une plus grande efficacité énergétique.

Préparez les combles ?  
Avant de commencer les travaux, il est important de bien préparer les combles. Cela implique notamment de vérifier l'état des poutres, de nettoyer les surfaces et de protéger les conduits.

Choisissez le bon matériau.  
Il existe plusieurs types de matériaux d'isolation des combles : la laine minérale, le polystyrène expansé, le polyuréthane, etc. Choisissez celui qui convient le mieux à votre situation.

Le polyuréthane offre une excellente isolation thermique et acoustique. Il est également résistant à l'humidité et aux insectes.

Le polystyrène expansé est une autre option intéressante. Il est léger, facile à installer et offre une bonne isolation.

La laine minérale est un matériau traditionnel qui reste efficace. Elle est également incombustible et résistante aux insectes.

Le choix du matériau dépend de nombreux facteurs : le budget, l'épaisseur des combles, l'état des poutres, etc.

Le point sur... L'isolation des combles : une solution simple et efficace pour améliorer votre confort et réduire vos dépenses énergétiques.

Voir les allages

News  
**BatiMédia**

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





**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.