BIENVENUE CHEZ

Microsoft Advertising

Premiers pas en tant qu'agence Microsoft Advertising

Microsoft

Nous vous remercions de l'intérêt que vous portez à Microsoft Advertising. Même si vous accompagnez déjà des clients sur Google Ads, le Microsoft Search Network vous permet d'augmenter votre trafic en élargissant votre audience et en apportant diversité, croissance et bénéfices, à votre entreprise ainsi qu'à vos clients.

Nos internautes sont internationaux, locaux et mobiles, et dépensent plus d'argent en ligne. Vous trouverez ici des idées et des ressources pour intégrer Microsoft Advertising et consolider votre position auprès de vos clients en tant que partenaire stratégique.

Avec une annonce diffusée via Microsoft Advertising, vous pouvez atteindre :[1]

En France, vous pouvez atteindre :[2]

17 MILLIONS

d'internautes uniques, soit

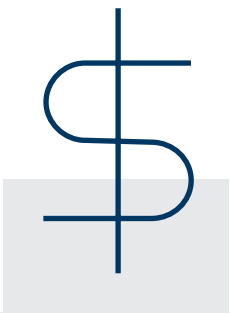
341 MILLIONS

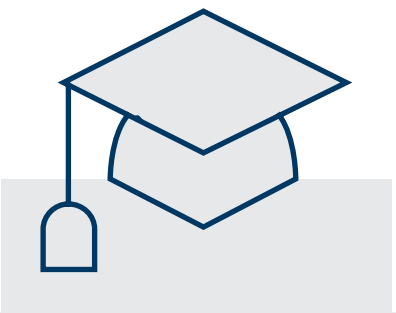
de recherches mensuelles

16%

du marché du search (PC)

Le Microsoft Search Network fait partie du quotidien de vos clients, présent dans les appareils, les applications et les sites qu'ils utilisent tous les jours et aux moments les plus importants.





Les partenariats stratégiques valorisent davantage le Microsoft Search Network

- Bing prend désormais en charge les recherches AOL sur le Web, les appareils mobiles et les tablettes, en affichant des liens sponsorisés sur les plateformes d'AOL de par le monde.
- Windows 10 attire davantage d'internautes vers Microsoft Search Network.

Une audience diversifiée sur Microsoft Search Network[3]

54/46 Hommes/Femmes

61% ont moins de 45 ans

44% dispose d'un diplôme universitaire

11% se trouve dans la tranche supérieure du France en matière de revenus

Accès direct au support et aux ressources dédiés aux agences

CONSEILS D'EXPERT — Des spécialistes en charge du support auprès des agences peuvent vous aider à résoudre des problèmes de facturation, de configuration de nouveaux comptes, d'import de campagnes existantes. Ils vous fourniront des analyses de campagnes et vous indiqueront également les ressources disponibles pour que vous puissiez gérer avec succès vos clients ainsi que leurs campagnes.

FORMATION ET CERTIFICATION — Vous avez accès à de nombreuses ressources en ligne, dont des didacticiels vidéo et des présentations personnalisées. Mettez en valeur votre expertise avec le badge Professionnel agréé Microsoft Advertising et répertoriez votre entreprise dans notre répertoire de professionnels.

RESSOURCES EN LIGNE — Nos ressources en ligne pour les agences comprennent des contenus marketing personnalisés ainsi que des informations sur des verticales, pour que vous puissiez optimiser vos comptes. Des kits de vente saisonniers vous sont également proposés pour vous aider à commercialiser vos services, et à mieux servir vos clients pendant les périodes les plus chargées. Ces ressources vous aident à proposer la plateforme Microsoft Advertising et vos services à vos prospects.

Devenez une agence partneraire de Microsoft Advertising

1. Créez votre compte Microsoft Advertising.
2. Demander l'accès au compte Microsoft Advertising de votre client. Comment faire?
   - Cliquez sur l'icône représentant une roue dentée, puis sur Comptes et facturation.
   - Cliquez sur l'onglet Demandes.
   - Cliquez sur Lier au compte et suivez les instructions du formulaire.
3. Questions? Contactez votre équipe du support Microsoft Advertising au 0800 970 231.

Integrez vos clients dans votre compte agence

1. Devenir une agence partenaire de Microsoft Advertising.
2. Votre client s'inscrit à Microsoft Advertising.
3. Dans Microsoft Advertising, envoyez une demande au client.
4. Le client accepte la demande.
5. Vous obtiendrez les autorisations nécessaires pour effectuer toutes les tâches de gestion de campagne pour le compte de votre client, mais celui-ci aura toujours accès à l'affichage et à la modification de ses campagnes. La responsabilité de payer les factures (le client facturé) peut vous appartenir ou peut rester avec le client.

Atteignez des internautes qualifiés pour vos clients grâce aux fonctionnalités Microsoft Advertising suivantes

Extensions d'emplacement : en plus du trafic web, favorisez également le trafic physique en affichant dans votre annonce l'adresse, le numéro de téléphone et l'itinéraire vers leur entreprise, afin de cibler les internautes locaux.

Ciblage géographique : optimisez votre budget en ciblant les internautes par villes, départements, régions et codes postaux.

Extensions téléphoniques : mettez les internautes directement en contact avec vos clients grâce à un numéro d'appel interactif. Les internautes peuvent appeler vos clients en un seul clic. Il s'agit du premier point de contact.

Extensions liens annexe : augmentez la taille des annonces principales et mettez en valeur des produits, offres et services précis pour que les internautes puissent accéder directement à la page qui les intéresse.

Extensions d'application : faites la promotion des applications de vos clients pour attirer davantage d'internautes et générer plus de ventes.

Extensions d'image : mettez les annonces de vos clients en avant en ajoutant une image.

Campagnes Shopping : affichez des annonces produits pour présenter vos produits et offres spéciales. Créez des campagnes de vente dédiées à certains types de produits en ciblant des attributs spécifiques.

Rationalisez les efforts de votre agence avec les outils Microsoft Advertising suivants

ACTIVATION D'AGENCE

Associez les nouveaux comptes client au portefeuille de votre agence. Vous pourrez ainsi afficher tous vos comptes client, assurer le suivi de leurs performances et sélectionner des options de facturation améliorées, le tout dans un seul et même endroit.

OUTIL D'IMPORT DEPUIS GOOGLE

Importez des campagnes existantes directement dans Microsoft Advertising. Importez massivement des campagnes, des groupes d'annonces, des annonces et des mots clés à partir de Google Ads.

MODIFICATIONS EN BLOC

Rationalisez vos modifications en modifiant en bloc plusieurs campagnes, groupes d'annonces, annonces et mots clés. Vous pouvez par exemple mettre à jour les enchères, les types de correspondance ou l'URL de destination de plusieurs mots clés en une seule fois.

MICROSOFT ADVERTISING EDITOR

Cet outil de gestion en bloc vous permet de modifier et de gérer plusieurs campagnes à la fois. Modifiez les campagnes hors ligne pour publier les modifications plus tard.

SUIVI DE CONVERSION AMÉLIORÉ

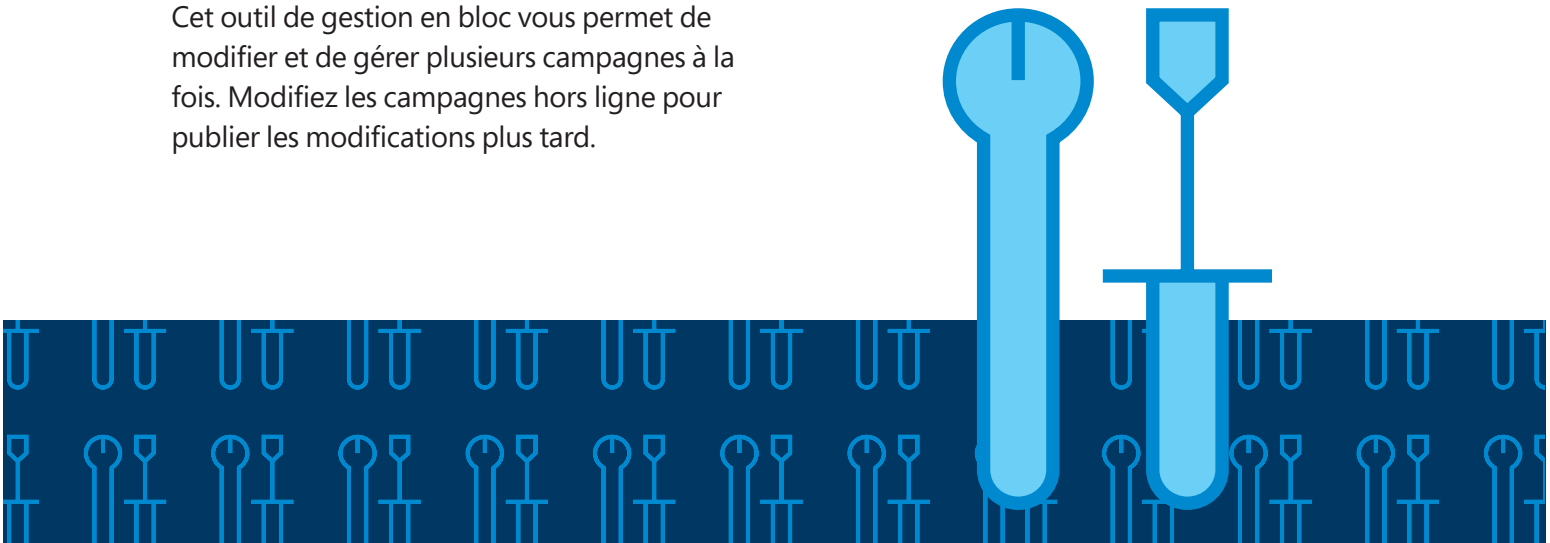
Gagnez du temps et optimisez les investissements de vos clients à l'aide de ce puissant outil de contrôle des campagnes, grâce auquel vous pouvez consulter les taux de conversion, la durée des visites sur le site, le nombre de pages par visite et d'autres indicateurs de votre choix.

RÉCAPITULATIF DES COMPTES

Gérez plusieurs comptes à partir du même endroit et visualisez les performances et les budgets associés à chaque compte afin de cibler rapidement les éléments qui requièrent votre attention. Le total global affiché en bas du tableau Récapitulatif des comptes affiche le nombre total de comptes que vous gérez.

RÈGLES AUTOMATISÉES

Gagnez du temps en définissant des règles qui vous permettront de gérer au mieux vos comptes client et d'atteindre vos objectifs en matière de performance.



Optimisez vos campagnes et prenez de l'avance sur vos concurrents grâce à ces outils utiles conçus pour les agences

OUTIL D'APERÇU ET DE DIAGNOSTIC DES ANNONCES : vérifiez que vos annonces s'affichent sur la première page des résultats de recherche de Bing sans impacter le nombre de clics. Bénéficiez en plus de suggestions d'enchère et prévisualisez instantanément le résultat des modifications apportées aux enchères.

RAPPORT D'ANALYSE DES ENCHÈRES : découvrez le niveau de compétitivité de vos annonces par rapport à celles des autres annonceurs grâce à des données statistiques clés, tels que le partage d'impression et la position moyenne.

PLANIFICATEUR DE MOTS CLÉS : consultez régulièrement les performances des mots clés et effectuez des modifications saisonnières en ajustant vos mots clés ainsi que les types de correspondance pour assurer un positionnement compétitif.

Témoignages d'agences Microsoft Advertising et de leurs clients

« La mise en place de l'e-CPC nous assure de maximiser les achats de billets d'avion depuis Microsoft Advertising. Combinée aux audiences RLSA, c'est davantage de signaux qui sont pris en compte par l'e-CPC, permettant de faire plus de volumes de conversions à une meilleure rentabilité. »

— **Samira Jellabi,** Directrice du Pôle SEA, **Performics**

« Des audiences captives, il y en a énormément sur Bing. Ce sont des audiences qui n'iront jamais sur Google et c'est donc, par définition, du chiffre d'affaires complémentaire. »

— **Richard Strul,** fondateur de **RESONEO**

Ressources

Microsoft Advertising
about.ads.microsoft.com/fr-fr

Espace Agence
about.ads.microsoft.com/fr-fr/ressources/espace-agence

Témoignages clients
about.ads.microsoft.com/fr-fr/insights/rubriques/temoignages-clients

Formation
about.ads.microsoft.com/fr-fr/resources/training/courses

Support 0800 970 231

Contactez nos équipes de support du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00

Réseaux sociaux

- about.ads.microsoft.com/fr-fr/blog
- facebook.com/MicrosoftAdvertising
- twitter.com/MSFTAdvertising
- linkedin.com/showcase/microsoft-advertising

1. comScore qSearch (personnalisé), Juin 2019. Le Microsoft Search Network comprend les sites de recherche de Microsoft, et AOL, et Yahoo à travers le monde. Les données représentent uniquement le trafic PC. 2. comScore qSearch (personnalisé), Juin 2019. Le Microsoft Search Network comprend les sites de recherche de Microsoft, et AOL, et Yahoo à travers le monde. Les données représentent uniquement le trafic PC. 3. GlobalWebIndex, Q1 2018, audience en ligne en Europe ayant visité le Microsoft Search Network au cours du mois précédent, peu importe l'appareil utilisé.

Microsoft Advertising.
Intelligent connections.