

RÉDIGÉ PAR

CLAVEL MATTEO

Webmarketing

Captures d'écrans en meilleure résolution + fichiers d'origines disponibles dans le dossier du rapport



Star Stream est une entreprise fictive spécialisée dans la VOD ayant pour thématique les séries d'animation japonaise. À l'instar des concurrents comme Wakanim ou Crunchyroll, cette plateforme propose un catalogue bien fourni ainsi qu'une option d'abonnement non obligatoire à 7.99€ afin d'accéder à la totalité des animés et fonctionnalités.

Star Stream mise sur la diversité et l'exclusivité de certaines licences ainsi qu'un prix assez faible afin d'attirer une clientèle très large.

La cible visée par l'emailing sont les personnes ayant déjà un compte sur la plateforme, qui ne sont pas abonnées (et profitent donc uniquement du côté gratuit du site) et qui ont décidées par eux-même de s'inscrire à la newsletter. Le fait de proposer cette offre fidélisera donc les internautes n'ayant pas encore décidé de sauter le pas.

Étant donné que les fêtes de Noël approchent, cette offre permettra de donner une bonne image de l'entreprise grâce à un prix défiant toute concurrence et ainsi de gagner un maximum d'abonnés payants grâce au bouche à oreille et partages sur les réseaux.





Découvrez aussi les nouveaux animés exclusifs de l'hiver 2020/2021



L'attaque des titans Saison finale

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Phasellus pretium sem ut odio ultrices, quis maximus magna commodo. Suspendisse augue mauris

Découvrir

Re:Zero Saison 2

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Phasellus pretium sem ut odio ultrices, quis maximus magna commodo. Suspendisse augue mauris









Objet de l'emaling

"Star Stream vous offre un cadeau exceptionnel pour Noël!"

Les call-to-action

Cet email promotionnel comporte plusieurs call-to-action. Le premier qui se démarque le plus par son fond blanc redirige l'internaute au clic vers la page promotionnelle du site proposant l'offre à 1€. Le fait de proposer l'offre comme un 'cadeau' peut susciter de la curiosité, et rappelle aussi Noël.

Les autres call-to-action proposent quant à eux de rediriger l'internaute vers la page de catalogue du site (qui ne sera pas montrée dans ce rapport car aucun lien avec la promotion) et donc d'accéder aux nouveaux animés. Ainsi, pour les prospects non intéressés par l'offre, ceux-ci seront au moins informés de l'actualité et des nouveautés.

Page de destination

Titre de la page

1 mois d'abonnement à 1€ - Star Stream vous souhaite un joyeux Noël!

Page web et call-to-action

Le call-to-action de l'email promotionnel redirige sur cette page qui permet aux nouveaux clients d'obtenir un abonnement à la plateforme pour seulement 1€, ce qui justifie le terme 'cadeau' utilisé.

Cette page est aux couleurs de Noël et comporte des éléments qui rappellent cette fête tout en gardant le côté animation japonaise, et offre donc un côté esthétique qui donne envie.

Celle-ci est dédiée à l'offre promotionnelle comme on peut le voir dans l'encadré rouge, et l'autre encadré noir sert à pousser définitivement le prospect à passer à l'abonnement payant grâce aux arguments donnés.

Il y a là aussi un call-to-action unique représenté par un bouton à fond blanc qui permet cette fois de rediriger l'utilisateur vers la page d'achat.

Celui-ci est engageant en rappelant une fois de plus le prix à l'utilisateur.



Page de destination

