



## **BRIEF ACCOMPAGNEMENT GOOGLE ADS**

### **I. L'Agence Savoie Mont Blanc**

Depuis sa création en 2006, l'Agence Savoie Mont Blanc, est un organisme de promotion touristique des deux Départements de Savoie et de Haute-Savoie intervenant sur le plan national et international pour promouvoir la destination Savoie Mont Blanc (Savoie et Haute-Savoie).

Les principales activités de l'Agence sont la promotion (marketing, communication, relations médias, digital...) et l'observation touristiques. Elles sont exercées par une équipe composée de 45 ETP répartie sur trois sites à Annecy, Chambéry et Paris.

Depuis 2022, l'Agence Savoie Mont Blanc communique sur un positionnement unique, en phase avec les nouvelles attentes sociétales et touristiques au travers d'une stratégie marketing ambitieuse et marquant un virage vers une structure plus agile, plus innovante, ancrée dans le territoire et à l'écoute du terrain, engagée dans la transition et dans une nouvelle communication à l'écoute de nouvelles cibles.

En savoir plus sur la stratégie marketing : <https://www.pro.savoie-mont-blanc.com/qui-sommes-nous/missions/strategie/>

### **II. Missions**

L'accompagnement recherché s'articule autour de plusieurs missions :

#### 1- Définition de la stratégie de campagnes Google Ads

En collaboration avec l'Agence Savoie Mont Blanc et en phase avec la stratégie marketing : définition des tactiques, des ciblages, des messages et des objectifs. Attribution des budgets et définition du planning pour chaque "campagne"

#### 2- Conception des campagnes Google Ads

Les tactiques suivantes sont susceptibles d'être utilisées : Google Ads "search", Google Ads "display", Youtube (via Google Ads)

Les campagnes sont susceptibles d'être déclinées en français et en anglais.

Les audiences suivantes sont susceptibles d'être utilisées :

- Acquisition via un ciblage démographique / géographique / intérêt...
- Audience de "retargeting" (basé sur visite du site web)
- Audience "customer match"
- Audience similaire aux audiences "retargeting" et "customer match"

### 3- Gestion et optimisation des campagnes

- Reporting et échanges réguliers attendus

### 4- Suivi mensuel des campagnes Ads

- Envoi d'un tableau de bord accompagné d'une note de synthèse
- Réunion mensuelle de restitution
- Ajustement des campagnes

### 5- Bilan des campagnes

- Analyse de la performance des campagnes (remise d'un diaporama)
- Réunion de restitution

## **III. Cadre budgétaire**

Budget pour la mission : 15000€ TTC maximum, pour un accompagnement sur l'intégralité de l'année 2023.

Pour info, budget prévisionnel des campagnes (le paiement se fait par l'ASMB) : 40 000€

## **IV. Critères de choix du prestataire**

1 - Prix 30%

2 - Valeur technique 70%

- Sous-critère n°1 : Capacité à répondre au présent cahier des charges, bonne compréhension de la problématique et des différents volets souhaités, proposition opérationnelle d'accompagnement 20%
- Sous-critère n°2 : Expertise de l'équipe projet et expériences sur des missions similaires 50%

## **V. Calendrier**

Mise en ligne du brief le 15/12/2023

Propositions de réponse souhaitées pour le 08/01/2024

Choix du prestataire le 15/01/2024 (auditions possibles)

Début de la collaboration : 01/02/2024

## **VI. Contact**

Clémence CALLIES, responsable marketing digital & partenariats

[clemence.callies@agencesmb.com](mailto:clemence.callies@agencesmb.com)

Anne-Laure RABIER, chef de projet digital [annelaure.rabier@agencesmb.com](mailto:annelaure.rabier@agencesmb.com)