

Comment le marketing viral devient mobile

Les appareils mobile, les téléphones mobiles constituent l'une des dernières grandes frontières des possibilités de publicité virale.

Et pendant ce temps : nous sommes devenus des experts pour tout filtrer -

La qualité de notre air
de notre eau
de notre courrier électronique
de nos fenêtres contextuelles

Ainsi que de nos appareils mobiles.

Nous filtrons tout et bien.

L'idée même de la diffusion de publicité non désirée dans nos téléphones sont odieuses. Les appareils mobiles assurent-elle le support

ultime à une adhésion ? Constituerait-elle un excellent moyen pour les spécialistes du marketing qui voudraient se connecter avec des utilisateurs ?

Si les utilisateurs le veulent "bien entendu !" . "Veux" est le mot clé ici. Comment les spécialistes du marketing doivent-ils aborder ce genre de Médias ?

A ma connaissance il y a trois façons principales d'y parvenir. Elles sont :

Offrir un contenu exclusif

Tout le monde peut proposer des sonneries pour les portables. Vous avez certainement téléchargé ! Ce qui est recherché par l'utilisateur c'est la sonnerie unique.

C'est celui qui proposera une sonnerie que personne d'autre que lui met en téléchargement.

- Des images qui sont exclusives par de nouveaux concepts de marque et qui suscite notre intérêt et qui nous interpelle dans d'autres Médias.
- Tels des campagnes par des SMS-MMS des lettres d'information, des sites Web, etc.

Ainsi, une campagne de publicité par un mobile est plus efficace lorsqu'elle offre un contenu exclusif et devient virale. Bien fait, vous même vous allez faire suivre.

2. Faites en sorte qu'il soit utile et opportun

Pensez à ce qui serait pratique et utile pour votre client d'avoir sur son téléphone. Vous pourriez par exemple permettre à vos clients de télécharger les nouveautés

que vous présentez sur votre site avec une mise à jour automatique. Là, ceux qui ne sont pas vos clients seront jaloux !

Laissez libre cours à votre imagination....

3. Définir clairement vos objectifs.

Généralement la clé de votre objectif de faire du marketing viral sur téléphone mobile, est de réussir votre expérience.

- Un revenu supplémentaire lié à une intimité de vos produits/services. En effet un SMS est associé à une intimité.

Un message texte a couramment la priorité sur presque toute autre forme de communication. Ne vous semblerez pas

logique d'arrêter toute affaire en cours quand vous entendez cette petite sonnerie vous annonçant un message ?

La priorité ? Pourquoi ? Etant donné que nous n'avons pas encore été saturés de spam mobile, nous privilégions donc la messagerie sans fil.

Le marketing mobile existe depuis un certain temps, mais nous, les spécialistes du marketing avons un territoire à explorer.

La vidéo offre des possibilités fantastiques d'engagement. Les consommateurs affinent déjà leurs filtres pour du contenu très utile et divertissant. Il le feront d'autant plus sur du contenu riche, exclusif et convaincant.

About the Author

Joseph MOREL

Revendeur de produits numériques

Parlons-en du marketing viral [ici](#) :