

SENSIO GREY

X





LES EDITIONS HATIER

Mon coach Bescherelle- 28/06/2018



Mon coach Bescherelle



Technologie
KNEWTON

[Visionner la vidéo](#)

CONTEXTE #1

Bescherelle, une marque historique qui souhaite **s'inscrire dans les nouveaux usages**

Bescherelle bénéficie d'une grande crédibilité et légitimité dans l'apprentissage de l'orthographe. C'est LA référence dont le nom est passé dans le langage courant.

L'enjeu pour la marque est triple:



L'acquisition du logiciel d'intelligence artificielle Knewton peut lui donner une longueur d'avance sur ses concurrents.

CONTEXTE #2

L'orthographe et la rédaction **ne sont pas maîtrisés** par tous

Et cela pose des problèmes aux salariés ET aux entreprises...

L'orthographe, un marqueur social fort

Son absence peut dans certains cas constituer un handicap personnel et professionnel.

Les entreprises pâtissent des lacunes de leur salariés

Ces lacunes peuvent parfois leur coûter cher, elles sont donc prêtes à financer des solutions.

La maîtrise de l'orthographe et de la rédaction est devenue aujourd'hui un véritable enjeu de société...

Créer un service capable de remporter l'adhésion de tous pour devenir le leader du marché du e-learning en orthographe

1

Créer une expérience adaptée aux vrais besoins des utilisateurs

- Peu de temps à consacrer à leur apprentissage
- Temps d'attention réduit.

2

Dédramatiser l'apprentissage de l'orthographe

L'apprentissage de l'orthographe est perçu comme rébarbatif et fastidieux : convaincre même ceux qui n'ont pas vraiment envie de travailler.

3

Un service suffisamment performant pour que les utilisateurs soient prêts à le payer

- Un parcours unique pour chaque utilisateur, qui s'adapte à son niveau en temps réel.
- La garantie de progresser puisque les notions non maîtrisées sont revues jusqu'à être acquises.

Créer un **service disruptif** qui révolutionne l'apprentissage de l'orthographe

1

Le micro-learning au format application mobile

- Permettre à l'utilisateur :
- de travailler en mobilité
 - d'exploiter les temps morts de sa vie quotidienne
 - de faire des sessions courtes

2

Bousculer les codes de l'apprentissage

- imaginer une plateforme de formation ludique et motivante
- utiliser les codes conversationnels et de la gamification

Pour encourager les utilisateurs à persévérer dans l'apprentissage, durant plusieurs mois.

3

Faire tester l'application gratuitement

Permettre d'éprouver la qualité de l'expérience proposée et de constater leur progression, avant de proposer l'abonnement par achat in-app.

PLAN MEDIA

Une stratégie d'acquisition et de conquête **avec plan media à la performance**

Des leviers complémentaires, pour assurer une couverture sur cible importante, avec une approche test&learn afin d'optimiser nos résultats en temps réel grâce à la prise d'historique.

Mobile : Boost d'app & visibilité

- Garantir un minimum de téléchargements
- Concentrer un maximum de téléchargements sur un minimum de temps pour remonter dans le top 10 de l'Apple Store

Facebook ads

- Exploiter le plus important carrefour d'audience de notre cible
- La toucher via des leviers à faible coût

SEA

- Capter les intentionnistes (public en recherche d'information sur les règles et formations)

Un mix media évolutif dans le but d'optimiser les investissements sur les leviers les plus performants.

RÉSULTATS

- 1 150 000 téléchargements dans l'Apple Store
- 2 Plus de 50 retombées presse (Grand Public, Presse Spécialisée)
- 3 L'enthousiasme constaté sur les réseaux sociaux montre que l'objectif de modernisation de l'image de la marque Bescherelle est atteint
- 4 Les premières entreprises démarchées par Hatier ont manifesté un intérêt important pour l'application Mon coach Bescherelle
- 5 L'application a séduit un public encore plus large que prévu : fort intérêt des seniors âgés comme moyen de faire travailler leur mémoire.

RÉSULTATS CAMPAGNE DE LANCEMENT APP IOS

Budget 71 000€

26,6 M d'impressions

239 400 clics

70 000 installations paid

60 000 installations earned

Taux d'installation : 30 %

CPD installations : 1,01 €

Facebook

Budget : 32 370€

31 851 installations paid

Taux d'installation : 53%

Mobile

Budget : 18 270€

16 572 installations paid

Taux d'installation : 17%

SEA

Budget : 20 297€

21 852 installations paid

Taux d'installation : 26%

+ 25 000 téléchargements depuis avril

Démarrage de la commercialisation entreprises : septembre / octobre

(après le déploiement de l'app Android et du dashboard formateur)



SENSIOGREY

| Thank you