



## Call to action/ Incitation à l'action

« Words that urge the reader, listener or viewer of a sales promotion message to take an immediate action, such as « Write now », « Call now », or [...] « Click here »<sup>1</sup>.

- BusinessDictionary.com

### Sommaire<sup>2</sup>

- Le *call to action* permet d'améliorer le taux de transformation de campagnes de marketing direct, c'est-à-dire d'emmener plus facilement le consommateur à l'action que l'on souhaite lui faire effectuer.
- Outre la description des bénéfices qu'il retirera à utiliser nos produits ou services, le consommateur retrouvera sur nos outils de marketing direct des incitatifs tels « Achetez ici », « Inscrivez-vous maintenant », « Appelez dès maintenant », « En savoir plus » ou encore « Faites un don ».
- Dans cette relation gagnant/gagnant, l'annonceur diminue le nombre de clics ou le nombre d'intermédiaires dans le processus d'achat du consommateur ce qui permet à ce dernier d'atteindre plus rapidement et plus efficacement ce qu'il cherche.



### Pourquoi s'en servir?

- Pour faciliter le processus de recherche et d'achat du consommateur.
- Pour mousser nos ventes
- Pour mesurer le succès de notre marketing direct.

<sup>1</sup> Call to action, Traduction de [BusinessDictionary.com](http://www.businessdictionary.com/definition/call-to-action.html), [En ligne], Page consultée le 24 janvier 2010, Adresse URL : <http://www.businessdictionary.com/definition/call-to-action.html>

<sup>2</sup> Incitation à l'action – Call to action, [Dico du net](http://www.dicodunet.com/definitions/e-marketing/incitation-a-action.htm), [En ligne], Page consultée le 24 janvier 2010, Adresse URL : <http://www.dicodunet.com/definitions/e-marketing/incitation-a-action.htm>

### Comment s'en servir?<sup>3</sup>

Intégrer un incitatif à l'action à nos outils de marketing direct. Créer un bouton d'action, une ligne téléphonique et/ou un système d'achat en ligne.



L'incitatif doit :

- Être un verbe d'action : Appelez, Achetez, Donnez, Abonnez... Être une commande simple dirigée vers un prospect.
- Être bien en évidence
  - Lui donner une couleur « **Punch!** » et le mettre en **GROS**
  - Ne pas l'entourer de plusieurs autres choix. Ceci aurait pour effet de mêler le consommateur.
  - Le situer au centre de notre outil de marketing direct.
- Être précédé d'une description du produit ou service auquel les consommateurs s'apprêtent à s'engager
- Ne donner qu'une seule option : BUY NOW
- Pouvoir être mesuré. Il est primordial de savoir à quelle fréquence notre *call to action* a porté fruits.
- Peut offrir un petit extra. Par exemple : « si vous appelez dans les cinq prochaines minutes, nous incluons un 2<sup>e</sup> \_\_\_\_\_ à votre commande! »

### Avantages

- Fidéliser le client en rendant son processus d'achat plus aisé.
- Mesurer directement une action en particulier. (Par exemple, combien de personnes ont voulu en savoir plus, combien se sont abonnées à notre magazine, combien ont acheté en ligne, etc.)

### Indications particulières

- S'assurer que le lien emmène le consommateur au bon endroit sans quoi il y aura insatisfaction. (Par exemple : plusieurs lignes 1-800 mènent vers des lignes érotiques, alors il est primordial de s'assurer que le numéro de téléphone fourni est bien le nôtre pour ne pas choquer notre prospect)
- Un marketing direct sans incitation à l'action est considéré comme incomplet et inefficace<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> BOAG, Paul. 10 Techniques For An Effective « Call to Action ». [BOAGWORLD](http://boagworld.com/design/10-techniques-for-an-effective-call-to-action), 22 janvier 2009. [En ligne], Page consultée le 24 janvier 2010, Adresse URL : <http://boagworld.com/design/10-techniques-for-an-effective-call-to-action>

<sup>4</sup> Call to action, Traduction de [BusinessDictionary.com](http://www.businessdictionary.com/definition/call-to-action.html), [En ligne], Page consultée le 24 janvier 2010, Adresse URL : <http://www.businessdictionary.com/definition/call-to-action.html>