

1 / Racontez-vous en quelques lignes :

Thomas Stein était avant l'aventure ADMAKER directeur de production dans une grande agence de communication, de son côté, Michael Le Hoang travaillait en tant que webmarketer au sein d'une agence digitale.

2 / Quel a été l'élément déclencheur du projet de création de votre entreprise ?

Nous étions à l'époque déçus du positionnement de nos agences, des choix stratégiques et du manque d'accompagnement de nos clients. Nous avions pour rêve de révolutionner l'univers du web en créant notre propre agence :

- Une agence qui apporte une information plus accessible à ses clients : Le web est un univers complexe, l'objectif est d'apporter l'accompagnement adéquat à nos clients pour que leurs projets réussissent.
- Une agence qui dispose de l'ensemble des compétences en interne : Il est très courant dans les agences web de recruter des indépendants, au résultat le client a des interlocuteurs différents chaque jours et il est impossible de créer une relation. Chez ADMAKER, toute notre équipe est en CDI et c'est un vrai positionnement apprécié par nos clients.
- Une équipe qui se différencie par ses compétences : Du fait que nous disposons de l'ensemble des compétences opérationnelles en internes, nous nous différencions des agences traditionnelles qui ont un positionnement plus orienté sur l'aspect marketing. Notre équipe nous permet d'anticiper les problématiques technique, d'être plus réalistes sur ce qu'il est possible de faire. C'est pour cette raison que la production de nombreuses agences, régies publicitaires est gérée chez nous : M6, TF1, L'Etudiant, L'Express, Le Point, Le Figaro,

3 / Présentation de votre entreprise :

Créée en 2009, la société Admaker TM est une agence de webmarketing et de productions digitale à taille humaine, intervenant sur l'ensemble de l'environnement digital. Elle se structure en deux pôles complémentaires afin de répondre en interne aux problématiques des entreprises.

Pôle conseil en Webmarketing

Tout d'abord nos consultants vous aident à développer votre visibilité sur les moteurs de recherche (Google, Bing, Yahoo ! ...) ainsi que votre E-notoriété en s'appuyant sur leurs expertises en référencement Naturel SEO, payant SEA et Social Media SMO.

C'est une vision à 360° vous assurant une visibilité locale et nationale réaliste sur le long terme.

Pôle Studio de Production

En complément de l'aspect stratégique Webmarketing, notre équipe créative apporte son savoir-faire et son originalité pour travailler sur vos supports (E-mailings, Formats pub, Applications ...) et maquettes de site vitrine ou e-commerce.

Parallèlement au métier de créatif, notre équipe de développeurs et d'intégrateurs constitue le dernier maillon de cette chaîne de production bien huilée.

Il s'agit de l'aboutissement de votre application, site vitrine, e-commerce ou de tout autre projet digital personnalisé.

5 / Quels sont vos plus grands succès ?

BENETEAU

Développement d'un multi store ouvert à l'international et entièrement interfacée en temps réel avec le logisticien

L'objectif était d'offrir un nouvel espace de commande au grand public et au réseau B2B de la marque. Ce projet a permis de multiplier par 10 le volume de commande dans le monde entier.

M6

En parallèle des émissions bien connues sur M6, notre équipe accompagne la régie publicitaire pour développer des applications pour jeux concours personnalisés.

- Gestion d'un jeu en temps réel en parallèle de l'émission « La France a un incroyable talent »
- Développement d'un jeu ludique en parallèle de l'émission « Le meilleur Pâtissier »

Carrefour Banque

Accompagnement de notre client Carrefour Banque pour la réalisation de l'ensemble de leurs formats publicitaires Display. A ce jour, nous en sommes à plus de 500 formats déjà réalisés pour ce client.

Application « Dashboard Maker » :

Développement d'un outil d'aide à la prise de décision entièrement adaptés aux chefs d'entreprises et responsables marketing. Le développement d'opérations marketing sur le web nécessite de faire intervenir de nombreux métiers et chaque nouveau levier de communication implique de nouvelles compétences. Il est donc très difficile pour un chef d'entreprise de s'y retrouver. Notre outil simplifie et apporte une information utile aux décideurs pour qu'ils mesurent rapidement l'impact de leurs actions et optimisent leur budget rapidement.

Notre outil réunit l'ensemble des investissements réalisés par nos clients sur différents leviers (Google, Pages Jaunes, Bing, Facebook, LinkedIn, Twitter, ...), analyse et agrège les données en une information simple.

Développement de boutiques E-commerce entièrement adaptées aux problématiques du B2B :

A travers de nombreuses expériences, nous avons développé des boutiques personnalisées qui s'adaptent aux problématiques et procédures de travail de nos clients B2B. En effet, nous avons tous eu une expérience sur une boutique B2C. Mais une boutique à développer pour

l'univers du B2B ne se structure pas du tout de la même manière d'une entreprise à l'autre. Elles ont des procédures, des intervenants, des étapes différentes, ... Elles ne peuvent être développées de la même manière qu'une boutique grand public.

Développement de la stratégie d'acquisition de notre client Premier en salle de bain

Notre client était auparavant présent uniquement sur la presse. Il investit désormais 100% de son budget sur le digital, dispose d'une très bonne visibilité sur les moteurs de recherche et concurrence les plus grandes entreprises du secteur et reçoit près d'une centaine de demandes de devis chaque mois grâce à nos opérations.