



APPRENDRE À PLONGER

Une campagne complète que vous pouvez utiliser pour vendre vos cours Open Water Scuba Diver



Présentation de la campagne Learn to Dive pour les centres de plongée SDI

Comprend tout ce dont vous avez besoin pour attirer de nouveaux plongeurs dans votre entreprise.



Nous avons développé une campagne d'apprentissage de la plongée facile à mettre en œuvre avec tout ce dont vous avez besoin pour commercialiser votre cours SDI Open Water Scuba Diver à travers e-mail et sur les réseaux sociaux. Cela inclut une page de destination fictive personnalisée que vous pouvez recréer sur votre site web, une vidéo professionnelle, une série d'emails à partager avec plongeurs potentiels, diverses publications sur les réseaux sociaux pour générer de l'enthousiasme pour la plongée, et les graphismes dont vous avez besoin pour tout faire ressortir.

La campagne inclus

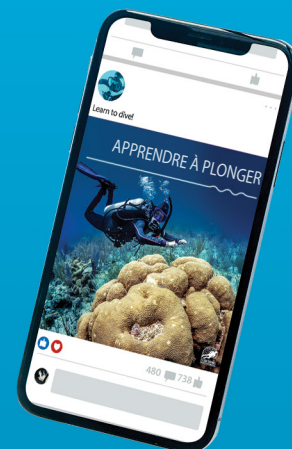
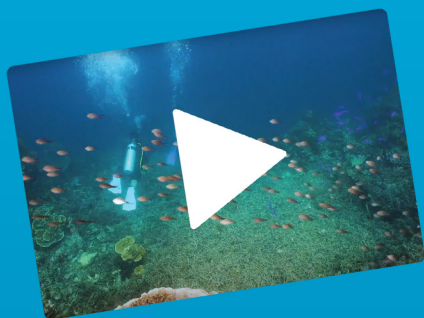


Table des matières

Video professionnelle3

Page de destination personnalisée Modèle.4

Série de courriels5

Messages sur les réseaux sociaux6

Graphiques supplémentaires7

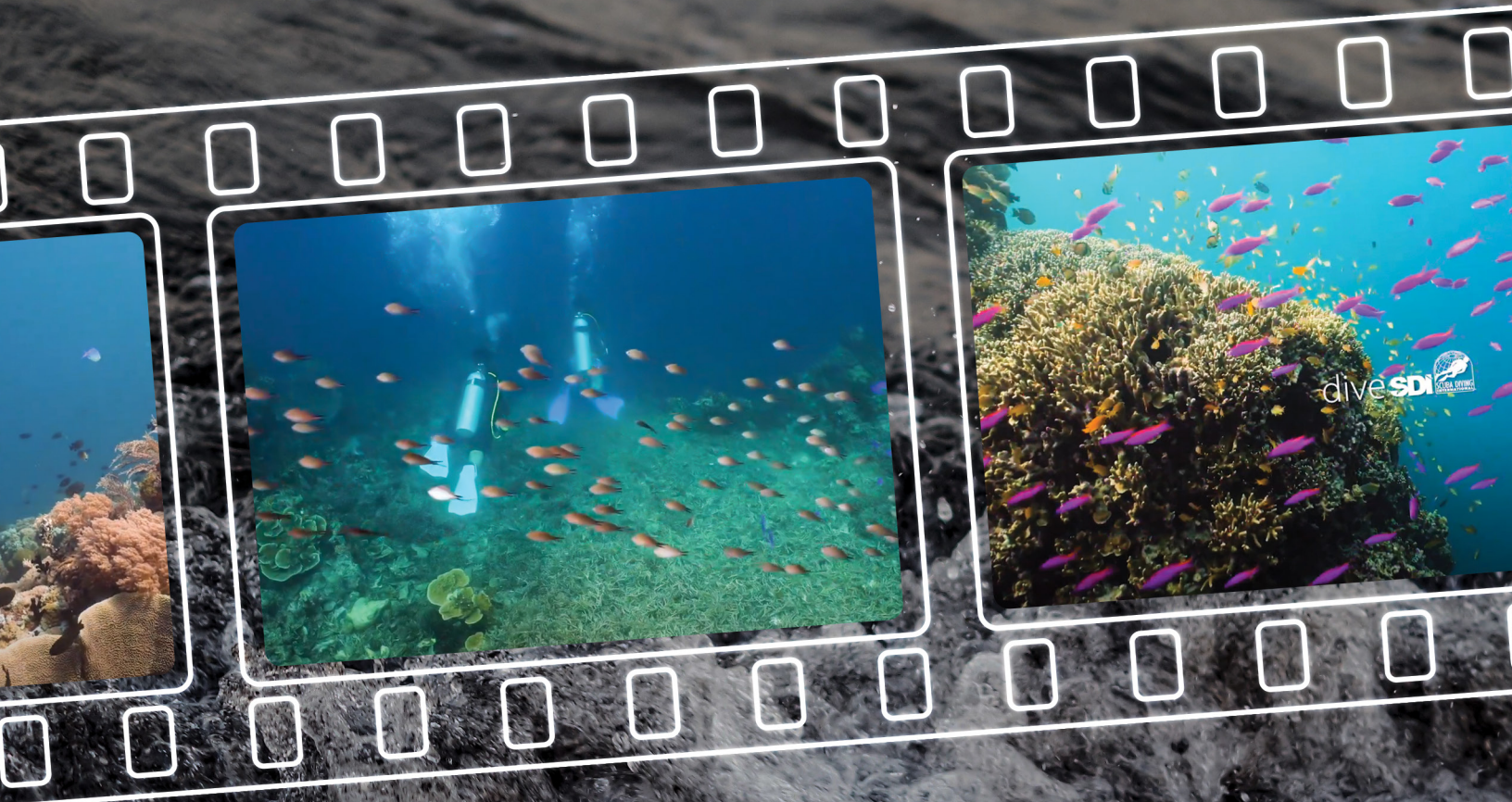
Commencer8

Des questions?9



Télécharger tous les actifs

Les actifs sont enregistrés dans un fichier zip. Si vous avez besoin d'aide pour ouvrir un fichier zip, veuillez suivre ces instructions. [Windows](#) | [Mac](#)



Vidéo professionnelle

L'un des composants les plus excitants de la campagne Learn to Dive est une vidéo de qualité que vous pouvez partager sur les réseaux sociaux, ajouter aux pages de la campagne ou utiliser n'importe où ailleurs qui bénéficiera de l'ajout d'une vidéo passionnante mettant en évidence l'expérience de plongée pour les non-plongeurs.

Regarde maintenant

CONSEIL DE PRO

Recibler les personnes qui regardent vos vidéos sur les réseaux sociaux

Modèle de page de destination personnalisée

Recréez sur votre site Web

Nous avons créé une maquette de page de destination que vous pouvez utiliser comme modèle pour créer une page Apprendre à plonger de haute qualité sur votre site Web. Assurez-vous de personnaliser cette page afin qu'elle représente correctement votre entreprise et vos clients. La couleur bleue principale utilisée pour le texte et les arrière-plans est # 2992cc / rgb (41, 146, 204).

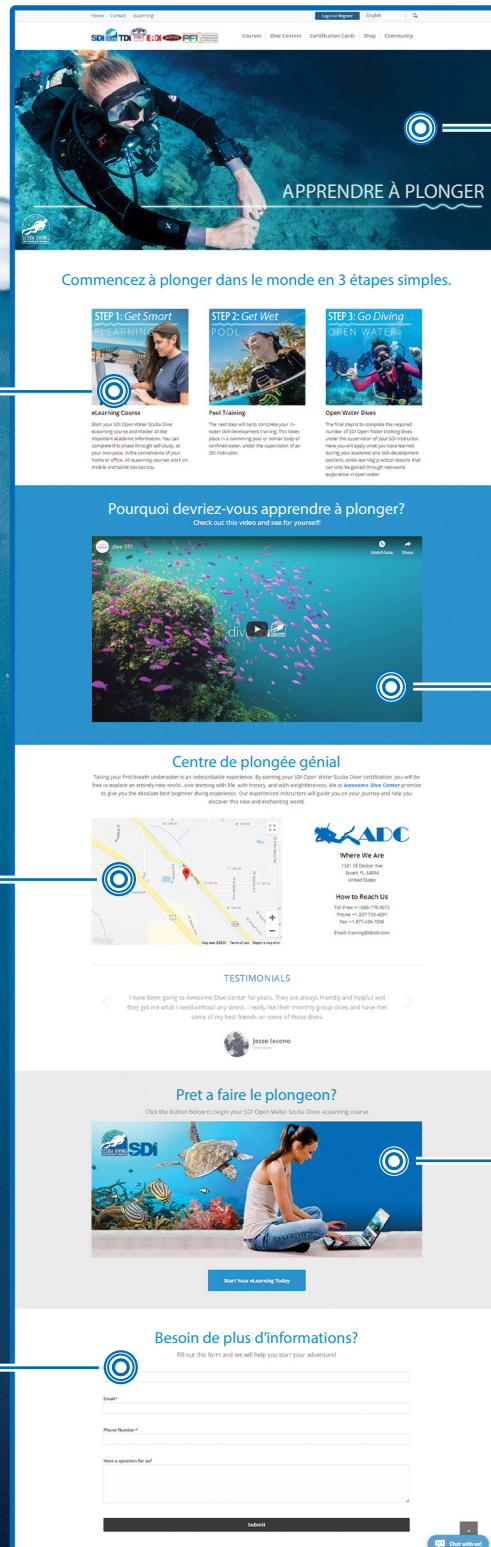
N'oubliez pas de modifier tous les liens et les textes / images d'espace réservé et de les remplacer par les vôtres. Ci-dessous, nous mettrons en évidence les éléments clés de cette page et pourquoi nous avons choisi de les inclure.

Voir la page

Nous voulons que les clients connaissent les trois étapes à suivre pour obtenir leur certification.

Ceci est VOTRE section de la page. Montrez votre centre de plongée et laissez transparaître votre personnalité.

Pour ceux qui ne sont pas tout à fait prêts à se lancer, donnez-leur la possibilité de contacter votre centre de plongée et de recevoir des informations complémentaires. Assurez-vous que toute personne qui remplit ce formulaire reçoit tous les e-mails de la campagne Apprendre à plonger (voir ci-dessous) ainsi qu'un appel téléphonique d'une personne de votre magasin.



La page commence par une grande et attrayante bannière Learn to Dive qui incite les clients à commencer à apprendre.

Une vidéo vaut un million de mots. Montrez aux clients pourquoi ils devraient apprendre à plonger.

Il est temps de demander à vos clients de se lancer. Nous avons un bouton qui les envoie directement à notre eLearning Open Water Scuba Diver, mais vous pouvez le remplacer par la meilleure étape suivante pour vos clients.

CONSEIL DE PRO

Cette page est idéale à la fois pour la capture de prospects et le recilage!

Série de courriels

Beaucoup de ceux qui accèdent à votre page de destination Apprendre à plonger ne seront pas prêts à commencer tout de suite. Ils peuvent avoir plus de questions ou simplement ne pas avoir le temps pour le moment. Pour cette raison, nous avons créé une série de courriels conçue pour encourager ceux qui sont intéressés, mais pas tout à fait prêts, à dire que le moment est venu d'apprendre à plonger. Cette série de courriels serait également formidable à envoyer à ceux qui ont suivi des cours de plongée en apnée ou de découverte de la plongée sous-marine pour les encourager à obtenir enfin leur certification.

E-mail initial pour les soumissions du formulaire Apprendre à plonger: Apprendre à plonger

Email 1: Les 5 principales raisons pour lesquelles vous devriez devenir plongeur

Email 2: Trois étapes pour commencer à explorer le monde

Email 3: Vous êtes prêt à apprendre à plonger

31	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	1	2	3	4	5	6

CONSEIL DE PRO

La plupart des logiciels de messagerie vous permettront de planifier des e-mails automatisés dès qu'un contact est ajouté à une liste de newsletter

Télécharger tous les e-mails

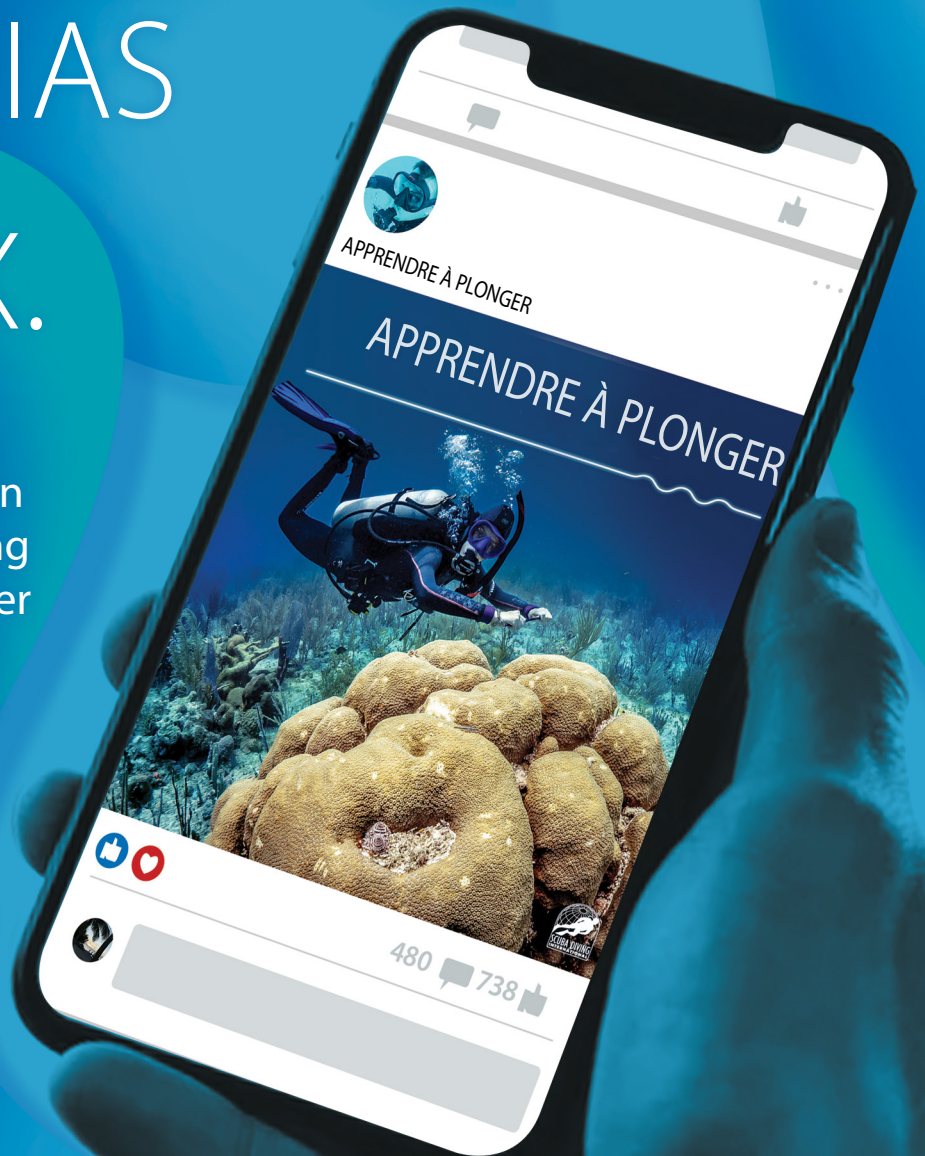
POSTES SUR LES MÉDIAS SOCIAUX.

Les médias sociaux sont un puissant outil de marketing qui peut vous aider à attirer de nouvelles affaires. Nous avons créé plusieurs publications pour Facebook et Instagram qui attireront l'attention de ceux qui ne possèdent pas actuellement de certification Open Water Scuba Diver.

Idéalement, ceux-ci devraient être publiés régulièrement en plus de vos autres activités sur les réseaux sociaux.

CONSEIL DE PRO

Augmenter les publications ou créer des publicités élargira considérablement la portée en dehors de votre clientèle actuelle



Télécharger tous les messages sociaux



MARKETING RESOURCE CENTER

Graphiques supplémentaires

Nous avons des tonnes de graphiques supplémentaires à votre disposition pour vos campagnes dans notre [centre de ressources marketing](#) (* Remarque: vous devez être connecté pour afficher cette page). Ces graphiques de haute qualité sont gratuits pour vous.

CONSEIL DE PRO

Vous voulez apprendre à créer votre propre grande campagne marketing? Consultez notre atelier et conférence annuels sur le marketing numérique pour les concessionnaires de plongée. Plus de détails sont dans le centre de ressources marketing.

Commencer

Commencez à créer et à envoyer votre campagne
Apprendre à plonger

Etape 1

- i. Téléchargez tous les éléments de la campagne Apprendre à plonger
- ii. **Cliquez ici pour télécharger**
- iii. Les actifs sont enregistrés dans un fichier zip. Si tu Si tu besoin d'aide pour ouvrir un fichier zip, veuillez suivre ces instructions.

Windows | Mac

Si vous souhaitez créer du contenu supplémentaire ou personnaliser davantage la campagne, n'hésitez pas à utiliser les graphiques et les logos disponibles dans notre **centre de ressources marketing** (* Remarque: vous devez être connecté pour afficher cette page).



Etape 2

- i. Créez la page de destination Apprendre à plonger sur votre site Web
- ii. Nous avons créé une **page de destination fictive** que vous pouvez utiliser comme modèle, mais assurez-vous de personnaliser cette page afin qu'elle représente correctement votre entreprise et vos clients. La couleur bleue principale utilisée pour le texte et les arrière-plans est # 2992cc / rgb (41, 146, 204).

Etape 3

- i. Ajoutez les quatre e-mails à votre logiciel de newsletter. N'oubliez pas de modifier tous les liens vers votre page de destination Lear to Dive et tout le texte pour représenter correctement votre entreprise et vos clients.
- ii. Des points bonus si vous ajoutez des éléments de design, tels que votre logo, à ces e-mails!
- iii. Pour ceux qui s'inscrivent pour recevoir plus d'informations sur votre page de destination Apprendre à plonger:
 1. Envoyez-leur immédiatement l'e-mail initial pour les soumissions de formulaires d'apprentissage à la plongée (la plupart des formulaires de contact du site Web vous permettront de le faire automatiquement lors de la soumission du formulaire).

2. Appelez le contact et posez des questions ouvertes sur les raisons pour lesquelles il n'est pas prêt à apprendre à plonger. Essayez de répondre à toutes les préoccupations lorsque vous répondez à leurs questions.
 3. Envoyez-leur les trois e-mails restants, un par semaine.
 4. Assurez-vous que le contact est également ajouté à votre liste de newsletter régulière.
- iv. Pour les contacts de votre base de données qui ont suivi Snorkeler et / ou Scuba Discovery cours mais n'ont pas obtenu leur certification Open Water Scuba Diver:
1. Envoyez-leur immédiatement l'e-mail 1 et suivez les deux e-mails restants. Envoyez-en un par semaine.
 2. Assurez-vous que le contact est également ajouté à votre liste de newsletter régulière.

Etape 4

- i. Créez et planifiez des publications sur les réseaux sociaux sur Facebook et Instagram
- ii. Vous devez les publier à intervalles réguliers, en complément de votre calendrier de publication habituel. C'est à dire. Partagez une publication par semaine ou une publication par jour, en fonction de votre calendrier de publication habituel.
- iii. Des points bonus si vous les envoyez sous forme de publicités **Facebook** ou **Instagram** en plus de publications sur votre page Facebook et votre flux Instagram (ceux-ci toucheront beaucoup plus de personnes en dehors de votre base de clients actuelle).

Etape 5

- i. Le maintenir!
- ii. Vous avez accès à des tonnes de médias et de graphiques de qualité via notre **centre de ressources marketing**. Créez autant d'e-mails et de publications sur les réseaux sociaux que possible pour garder la campagne fraîche et intéressante.

Questions?

L'équipe marketing International Training est là pour vous.
Contactez-nous à tout moment en envoyant un e-mail à
Marketing@tdisdi.com et nous ne manquerons pas de vous
guider dans la bonne direction pour cette campagne et toutes
les autres campagnes marketing!