1) Définitions *(2 points)*

- **a) Veille concurrentielle (1 point) :**

  Démarche continue et systématique de collecte, d'analyse et de traitement des informations sur les concurrents (actuels et potentiels), leurs produits, leurs prix et leurs stratégies, afin d'anticiper leurs actions et de conserver un avantage concurrentiel.

- **b) Bannière publicitaire (1 point) :**

  Format d'affichage publicitaire graphique (image, GIF ou vidéo) intégré sur une page web ou une application, conçu pour attirer l'attention de l'internaute et l'inciter à cliquer pour être redirigé vers le site de l'annonceur.

2) Avantages de la digitalisation pour les entreprises d'après le texte *(2 points)*

D'après le texte, les avantages sont :

- Être à l'écoute active de ses clients.
- Mieux répondre aux besoins des clients.
- Avoir accès aux données des consommateurs.
- Offrir des produits ou services personnalisés.
- Anticiper les nouveaux besoins des clients.
- Fidéliser davantage la clientèle.

3) Définition du marketing des réseaux sociaux *(2 points)*

Le **marketing des réseaux sociaux** (*Social Media Marketing*) désigne l'ensemble des actions marketing menées sur les plateformes et réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok, etc.). Il vise à développer la notoriété et l'image de marque d'une entreprise, à interagir directement avec sa communauté, à promouvoir des produits ou services et à acquérir de nouveaux clients.

4) Différence entre l'Inbound Marketing et l'Outbound Marketing *(4 points)*

- **Inbound Marketing (Marketing d'attraction) :**

  Stratégie consistant à **faire venir le client naturellement vers l'entreprise** en créant et diffusant du contenu pertinent, à forte valeur

ajoutée et personnalisé (articles de blog, référencement SEO, réseaux sociaux, livres blancs). C'est une démarche non intrusive axée sur la séduction et l'accompagnement du prospect.

- **Outbound Marketing (Marketing sortant) :**

  Stratégie traditionnelle consistant à **aller chercher le client en poussant des messages publicitaires directs** et souvent intrusifs vers une large audience (spots publicitaires TV/Radio, affichage urbain, bannières agressives, prospection téléphonique, e-mailing de masse).