

STRATEGIE MARKETING DE WEB MANA

Pour l'entreprise :

- Bien connaître son marché
- Élaborer une stratégie de content marketing (études de cas, infographies, vidéo YouTube)
- Se façonner une identité de marque
- Perfectionner son “pitch elevator”
- Créer un site web professionnel + Créer un blog
- Optimiser son référencement
- Déployer une stratégie d'emails marketing + Faire du marketing sur les réseaux sociaux
- Construire une communauté engagée
- Faire connaître son entreprise localement + Participer à des conférences
- Chercher des opportunités de Co-marketing + Créer des partenariats gagnants

Pour les clients :

- Faire du “Guest blogging”
- Rédiger des boutons convaincants
- Tester le CPC
- Créer des landing pages efficaces
- Offrir des consultations gratuites
- Booster l'engagement des utilisateurs et/ou Fidéliser les clients
- Demander des témoignages clients