

GUIDE D'UTILISATION

# Comment optimiser le référencement de votre site internet ?



# Introduction

Face à l'avènement de la e-santé et du monde digital, opter pour la digitalisation de son officine est un geste essentiel. Au coeur d'une société où le recueil d'informations et les commandes se font en grande majorité sur internet, la patientèle a besoin que l'officine suive la digitalisation.

Cette évolution passe notamment par les réseaux sociaux. Avoir une présence sur les plateformes comme Facebook, LinkedIn et Twitter devient impératif, car celle-ci permet un rapprochement avec vos patients, tout en travaillant la notoriété et l'image de l'officine.

La possession d'un site internet, et d'autant plus un site e-commerce, entraîne un réel impact au sein de la pharmacie, et sur la relation pharmacien-patient. Pour répondre aux besoins et aux attentes de vos patients, il est important de connaître les bons usages du web, et surtout l'importance du référencement pour votre site internet.

## CHAPITRE 1

# Le référencement

## → Qu'est-ce que le référencement ?

Le référencement est un processus permettant d'améliorer la visibilité d'un site dans les résultats des moteurs de recherche. Il existe deux types de référencement : le référencement naturel et le référencement payant.

## → Le référencement naturel

Le référencement naturel est la méthode la plus utilisée, son caractère gratuit permettant une utilisation facile, complète et universelle. Il est également la méthode la plus efficace.

### Les objectifs du référencement naturel sont :

- Faire figurer le site en tête de liste dans les résultats de recherche.
- Augmenter le trafic sur le site internet, et en conséquence, les ventes.
- Être rentable, car c'est un marketing peu coûteux.
- Renforcer l'image de marque si le site figure sur la première page de résultats.

L'optimisation du référencement naturel s'articule autour de plusieurs axes, que l'on partage en deux catégories : les actions faites sur le site, et les actions effectuées hors-site.

### Les actions faites sur le site pour l'optimisation sont liées :

- Au contenu du site : le contenu doit être de qualité, il doit contenir les mots-clés associés à l'activité du site. Les informations doivent être régulièrement mises à jour, et les supports doivent être divers (texte, images, vidéos).
- À l'architecture du site : l'architecture du site est primordiale. Elle doit permettre une exploration aisée et fluide à travers le site, notamment grâce aux fils d'Ariane, qui permet de revenir facilement en arrière, sans perdre son chemin.
- Au code HTML : le code doit être clair et propre, il doit permettre l'affichage de titres de pages courts et pertinents, ainsi qu'une description. Elle apparaîtra comme ceci dans les résultats de recherche.

### Pharmacie des Tests – Paris

<https://pharmaciedestests.pharminfo.fr/>


Bienvenue à la pharmacie des Tests, à Paris. Gérez votre santé en ligne avec votre pharmacie: messagerie sécurisée, click and collect, réservation d'ordonnance.

Les actions effectuées hors-site pour l'optimisation sont articulées autour du partage de liens. Ceux-ci concernent :

- Les réseaux sociaux : il s'agit de lier le site internet aux réseaux sociaux, afin d'affirmer l'image et la notoriété.
- Les avis : inviter les utilisateurs à partager leur avis ou à noter les prestations permet également de mieux référencer votre site et vos réseaux.

## → Le référencement payant

Le référencement payant consiste à diffuser sur internet des publicités ciblées, qui apparaîtront en tête des moteurs de recherche. Il s'effectue autour de l'achat de mots-clés, qui associent les recherches des internautes au site concerné. C'est une méthode d'optimisation onéreuse.

 **Attention : le référencement payant est strictement interdit pour les pharmacies.**

## CHAPITRE 2

# Les solutions d'optimisation

## Sur votre site Pharminfo.fr

### → Le code

L'équipe technique de Pharminfo.fr s'occupe de tout. Avec une expertise de plus de 10 ans dans l'univers du digital, Pharminfo.fr a su faire évoluer son code pour maximiser le référencement naturel de ses sites.

### → La notoriété

Avec plus de 2300 clients pharmaciens, la marque Pharminfo.fr est reconnue sur les moteurs de recherche et permet un référencement optimal.

Le référencement n'est pas automatique. Lors de la création d'un site web, comptez en moyenne 5/7 semaines pour apparaître sur la première page des résultats de recherche. Avec votre solution Pharminfo.fr, le référencement naturel est relativement plus rapide et efficace. Comptez 3/4 semaines pour être présent en première page Google.

### → Le contenu rédactionnel

Pour vous aider dans cette étape, Pharminfo.fr alimente automatiquement le site avec du contenu de façon régulière par le biais d'articles institutionnels provenant de l'HAS, du Ministère de la Santé, et des organismes officiels.

Notre équipe marketing rédige également des articles de santé de qualité sur des sujets ciblant vos patients, selon l'actualité médicale ou la saisonnalité. Les mots-clés des articles sont définis par nos experts afin d'assurer l'optimisation de la visibilité de votre site.

## Dans votre officine

### → Informer votre patientèle

Votre site internet Pharminfo.fr créé, il est nécessaire de le communiquer autour de vous. Le trafic sur votre site dépendra notamment de la communication que vous ferez à vos patients.

Au comptoir, informez vos patients de l'existence de votre nouveau site internet et de ses avantages. Plus de 83% des patients apprécient que leur pharmacie de proximité soit dotée d'un site internet (selon une enquête Pharminfo.fr réalisée en Septembre 2015 auprès de 642 patients).

L'utilisation de posters ou flyers pour promouvoir la création de votre site internet et de ses avantages est une excellente façon d'informer et d'intéresser votre patientèle.

### **Le saviez-vous ?**

**Nous proposons un ensemble de solutions concernant la communication dans votre officine. N'hésitez pas à nous contacter.**

## → Communiquez avec vos patients

### **Newsletters**

La fidélisation des internautes est importante pour votre notoriété et votre référencement. Un internaute qui revient régulièrement est une personne qui possède un intérêt, et dans le cadre d'une pharmacie, qui accorde une confiance qu'il faut entretenir. Les moteurs de recherche sont sensibles à ce critère lors de l'évaluation de votre site. Il faut donc trouver des moyens pour motiver les internautes à vous rendre visite régulièrement, notamment en leur envoyant des newsletters, comportant des liens renvoyant vers votre site internet.

Vous pouvez également cibler votre patientèle en vous adressant spécifiquement à une catégorie et en adaptant le contenu de vos messages à la cible choisie.

**Le saviez-vous ?** Le partage de liens représente peut-être l'axe le plus important dans le référencement naturel d'un site internet. Un lien est une porte d'entrée sur votre site. Plus votre site web aura de publications de liens, plus vous gagnerez en visibilité et meilleur sera votre référencement.

## Réseaux sociaux

Établir un lien entre votre site internet et vos réseaux sociaux est très important. Cela fait partie des actions d'optimisation du référencement naturel qui permettra d'augmenter le trafic vers votre site. Les moteurs de recherche remarqueront l'intérêt que l'on vous porte, votre classement sera amélioré, les visites augmenteront, ainsi que votre notoriété.

### Attention

Être actif sur les réseaux sociaux est un véritable atout pour votre site, votre officine et vos ventes. Il s'agit d'être présent, de proposer du contenu de qualité, et de répondre rapidement à vos patients. Au contraire, un compte inactif est automatiquement ciblé par les algorithmes de ces réseaux, et font baisser sa visibilité.

### Le saviez-vous ?

Nous proposons une offre de Community Management où nous nous occupons de l'ensemble de vos publications. Intéressés par cette solution ? N'hésitez pas à nous contacter.

## Liens partagés

Il s'agit de faire partager le lien de votre site sur d'autres plateformes. Vous pouvez également promouvoir votre site en le référençant sur des annuaires en rapport avec votre activité, diffuser des communiqués de presse et intervenir sur des groupes de discussions. Ce genre d'actions augmentera votre notoriété et votre visibilité, ce qui suscitera la curiosité des internautes.

### Petite astuce

Pour partager le lien de votre site internet, n'hésitez pas à le communiquer sur des sites institutionnels comme par exemple celui de votre Mairie ou sur un annuaire recensant les différents commerces ou professionnels de votre ville type Pages Jaunes et réseaux sociaux.

## → Référencer votre site Internet sur Google

Il est possible de booster son référencement grâce à l'outil "Google My Business". Celui-ci permet de centraliser au sein d'une seule interface toutes les informations de base relatives à votre activité : brève description de votre officine, adresse, coordonnées et horaires. Cette page représente votre vitrine virtuelle sur Google. Son utilisation est

vivement conseillée.

## → Ajouter du contenu

Votre site internet est le prolongement de votre officine. Mettez-le régulièrement à jour, en termes d'informations, de promotions, d'exclusivités ou d'événements. Proposer du contenu régulièrement est la meilleure méthode de fidélisation de votre patientèle.

Vous pouvez également proposer des articles de santé de qualité, ou partager du contenu pertinent sur votre site ou sur vos réseaux sociaux. Cela aidera également votre site à améliorer son référencement.

### CHAPITRE 3

## Service Client et FAQ

Afin de répondre aux besoins et demandes de nos clients pharmaciens, nous avons intégré une Foire Aux Questions (FAQ) que vous pouvez retrouver dans la gestion de votre site internet Pharminfo.fr. Cette FAQ est un manuel explicatif de l'ensemble des services et outils dont vous disposez sur votre site Pharminfo.fr. Tout en étant indépendant, il vous permettra d'utiliser au mieux votre site internet.

Chez Pharminfo.fr, nous avons compris que répondre à vos besoins et vous accompagner dans la digitalisation de votre activité était essentiel. C'est pourquoi, nous avons mis en place un service de la Relation Client spécialement dédié aux pharmaciens.

Vous pouvez nous contacter du lundi au vendredi, de 9h à 12h et de 14h à 18h.

**Pharminfo.fr, une marque de Kozea group**

**107 Boulevard de Stalingrad, 69100 Villeurbanne**

**<https://www.pharminfo.fr/>**

**[contact@pharminfo.fr](mailto:contact@pharminfo.fr)**

**04.27.11.83.96**