**Web Projects Stock**

**Approche marketing**

* Identification de public cible :

Les grandes entreprises commerciale et industriels, les sociétés et les agences, les centres commerciaux, les particuliers en besoin personnels.

* Création de la Marque :

Création de Logos et slogan qui frappe fort

* Site Web optimisé et convivial :

Créez un site web bien conçu, facile à naviguer et responsive (adapté aux appareils mobiles). Mettre en évidence les fonctionnalités de votre plateforme de stockage, les avantages pour les développeurs et les raisons pour lesquelles les clients devraient choisir des projets sur votre plateforme.

Créez du contenu informatif :

Rédaction des articles de blog, des guides et des études de cas pertinents liés au développement informatique et au stockage de projets. Cela démontrera notre expertise, renforcera notre crédibilité et attirera l'attention des développeurs intéressés à partager leurs projets sur notre plateforme.

* Réseaux sociaux et marketing d'influence :

Partager du contenu, interagir avec la communauté et promouvoir les offres spéciales. Impliquez des influenceurs et des experts en développement informatique pour accroître notre portée et notre crédibilité.

* Programme de parrainage :

Mettez en place un programme de parrainage pour inciter les développeurs à recommander notre plateforme à d'autres développeurs. Offrez des récompenses attrayantes aux utilisateurs qui apportent de nouveaux projets à notre plateforme.

* Campagnes publicitaires ciblées :

Utilisez la publicité en ligne pour cibler spécifiquement notre audience. Les campagnes payantes sur les réseaux sociaux et les moteurs de recherche peuvent nous aider à générer du trafic qualifié vers notre site.

* Témoignages et avis clients :

Affichez les témoignages et les avis positifs des développeurs satisfaits et des clients qui ont acquis des projets sur notre plateforme. Les preuves sociales sont essentielles pour bâtir la confiance des nouveaux utilisateurs.

* Suivi des performances et optimisation :

Utilisation des outils d'analyse pour suivre les performances de notre site web et de nos campagnes marketing.

**Pour vendre les projets des développeurs aux entreprises,**

* Identification des besoins des entreprises
* Mettre en valeur les projets de haute qualité
* Création d 'une présentation professionnelle
* Établissement des partenariats
* Proposez des essais gratuits
* Mettre en place un service client dédié
* Créez des études de cas : après avoir vendu des projets à des entreprises, demandez-leur de fournir des études de cas décrivant comment les projets ont été bénéfiques pour leur entreprise. Ces études de cas seront des témoignages précieux pour attirer de nouveaux clients.
* Faire des offres promotionnelles
* Mesure des Résultats