

PROJET 4 REDACTION WEB

Sujet 1 : L'importance du contenu pour développer le marketing de réseau

LE BON CONTENU POUR UN MARKETING DE RESEAU REUSSI

Le Marketing de contenu est indissociable du marketing Digital. On y trouve des moyens de faire connaître sa marque, via la publicité traditionnelle, l'inbound marketing ou le marketing relationnel. Le marketing de réseau dénommé aussi marketing relationnel ou Marketing d'affiliation est un mécanisme récent en vogue dans le Commerce. Il est basé sur la transition d'information de bouche à oreille en référant et convainquant un prospect d'acheter un produit pour percevoir un pourcentage sur tout le long du réseau qui se crée. La réussite du Marketing du Réseau ne se joue pas simplement à une construction de réseau d'affilié, elle est aussi influencée par divers facteurs dans la communication digitale : un site bien optimisé, La présence sur les réseaux sociaux sans négliger l'e-reputation



Source : <https://www.strategemarketing.com/marketing-daffiliation>

Le bon contenu pour attirer les prospects

Il est possible que la notoriété de l'entreprise en question suffise pour intriguer certains prospects. Dans la logique des choses, il est commun de rechercher sur internet les faits qui nous intriguent. Le bon contenu, c'est-à-dire bien optimisé va propulser le site en haut des résultats de recherche au fil du temps, mais aussi un contenu de qualité va retenir l'attention du lecteur, et le convaincre à rejoindre le réseau.

Un bon contenu reflète l'image de la société d'affiliation

L'objectif est de vendre. Le contenu dans le site web de l'entreprise et aussi de ses réseaux sociaux va permettre aux gens de déduire le type de service qu'il va fournir mais pas que cela, il va aussi en déduire la qualité de l'objet de la vente. Considérez également l'ergonomie des sites Web et l'usage des photographies et vidéographies, ils vont attirer en premier le regard du Prospect.

La confiance se gagne sous une communication persuasive

Le réseautage est un aspect essentiel du Marketing de Réseau. Or pour établir des liens avec ses prospects, pour gagner un partenaire de vente, il faut passer par la case du gain de confiance. Les contenus que les prospects vont lire vont poser la clé de voute. Il est tout naturel de douter quand on ne connaît pas assez une chose, mais la qualité de l'information que va contenir la publication va lever le doute.

Sujet 2 : Comment créer un lien privilégié avec sa communauté

LES MEILLEURS FACON D'INTEGRER SA COMMUNAUTE

Avoir un lien constant avec sa communauté est une manière de garder l'intérêt de ceux qui la compose. Le monde vit pratiquement dans l'ère numérique, là où tout est en mouvement. Pourtant, les internautes se lassent facilement des marques inactives ou sans nouvelles offres intéressantes. Voici quelques conseils pour garder fidèle sa communauté virtuelle :



Source: [Alors comme ça votre marque a une communauté ? \(duperrin.com\)](http://duperrin.com)

Animer sa communauté virtuelle

Le meilleur moyen de ne jamais ennuyer sa communauté est de divertir sa communauté. Aujourd'hui, il y a plusieurs moyens d'animer sur les réseaux sociaux comme les tweets drôles, les vidéos amusantes ou les memes. Les concours cadeaux sont un des meilleurs moyens d'animer sa communauté voir d'augmenter sa communauté.

Informé sur les nouveautés de la marque

Une communauté a été conquise face à un produit en particulier. En général, l'internaute suit une marque en particulier que s'il est déjà un client fidèle, prêt à consommer les nouveautés. Il est du rôle du Community Manager d'informer ses consommateurs sur les produits innovants de son entreprise.

Proposer des tutoriels gratuits concernant la thématique des produits de l'entreprise

Il est judicieux de rattacher un blog aux sites Web de l'entreprise. Enseigner sa communauté sur les diverses manières d'utiliser ses produits fait partie des moyens efficaces pour susciter l'intérêt de nos internautes. Les tutoriels peuvent aussi bien être mise dans les réseaux sociaux appropriées comme YouTube ou Instagram.

Interagir avec sa communauté

Rien de telle que la communication pour avoir un lien privilégié avec sa communauté. Il faut être attentif aux requêtes de chacun des clients fidèles, les écouter, les répondre et les rassurer si nécessaire dans les plus brefs délais. Les messages en attentes et sans réponse font sentir moindre les clients et change leur opinion sur la marque.

Garder une E-reputation remarquable

La communauté aime le buzz, certes, les mauvaises rumeurs concernant les produits instaurent le doute au sein des internautes. Voilà pourquoi, il est plus que nécessaire de garder une bonne image de la marque.

Sujet 3 : COMMENT BIEN CHOISIR SES MOTS-CLES POUR AMELIORER SON CONTENU ?

Le marketing de contenu et le choix de mots-clés sont deux choses indissociables. Le référencement naturel est influencé par la qualité du contenu mise en ligne dans le Site Web. On peut penser que la répétition d'un mots clés dans un article suffit pour propulser le site aux meilleurs résultats, ce qui en vérité pousse les robots de google à croire qu'on essaie de le duper et aura comme effet la non indexation du site. La présence est capitale pour le e-commerce pour proliférer dans le monde du digital. Voici quelques conseils pour choisir ses mots-clés de façon stratégique :



Source : <https://blog.lws-hosting.com/referencement-naturel-seo/comment-trouver-les-bons-mots-cles-pour-son-site-web>

Etablir une liste de mots-clés de base

Un article de blog peut avoir plusieurs mots-clés concernant ce sujet. Faites une liste avec des amis sur les mots clés potentiel pour rien échapper du sujet.

Avoir un thème de rédaction précis

Il est nécessaire de savoir où situer ses recherches pour ne pas s'éparpiller dans la recherche de mots-clés ainsi que la rédaction. Faites une analyse du terme dominant dans le sujet à traiter. Et tournez les mots-clés autour de cette thématique.

Utiliser un générateur de mots-clés sur Internet

Les outils de Google ou autres sites comme Ubersuggest génèrent une suggestion de mots-clés qui peuvent inspirer à la rédaction. Choisissez ceux qui sont les plus recherchés par les internautes car ils sont plus susceptibles d'attirer le trafic.

Concocter un mot clé de longue traîne

La meilleure manière de bien référencer son article est de choisir un mot clé de longue traîne. Il est rare que les mots clés uniques se positionnent en tête des référencements. Sans oublier que les internautes ont tendance à associer une combinaison de mots clés précis pour aboutir à leurs recherches. Ses types de mots clés vont attirer les cibles dans les produits qu'il avait besoin et va propulser les ventes de l'entreprise en question. En plus, un mot clé de longue traîne économise le budget CPC.

***PERSONA POUR SHARE CONTENT**

Marianne Anderson



« Je veux persévérer dans mon métier et donner chaque jour le meilleur de moi même pour développer ma communauté »

Âge : 30 ans

Emploi: Gestionnaire de communauté

Famille : Marié, 1 enfant

Lieu : France

Personnage : Jeune mère travaillante

Organized

Practical

Protective

Hardworking

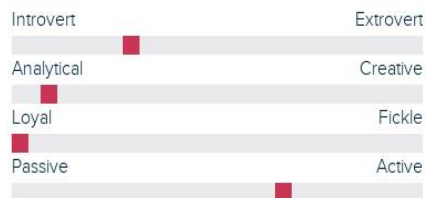
Bio

Marianne est une Community Manager . Elle est une jeune mère donc ses temps consiste à s'occuper de son fils à la maison quand elle a du temps libre.

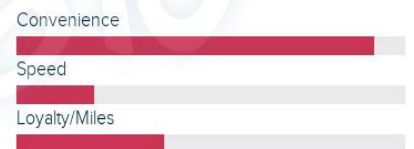
Frustration

- Le Manque d'idée

Personality



Motivation



Preferred Channels

