



ANTSIRABE VISION MARKETING

Rapport d'audit et d'optimisation

Antsirabebureaucraft



Octobre 2023

Présenté par : Isaiel Fister BEHAJARIVOLA

Sommaire

01. Présentation de l'entreprise

02. Objectifs de l'audit

03. Audit :

- Analyse du marché
- Analyse de la communication existante
- Analyse des clients cibles

04. Marketing et Communication Digital

05. Audit SEO

06. Audit SEA

07. Rédaction de contenu

Antsirabe Vision Marketing

"Qui sommes-nous ?"

Antsirabe Vision Marketing est une agence de marketing digital située à Antsirabe, Madagascar. Nous sommes spécialisés dans l'aide aux entreprises à développer leur présence en ligne et à atteindre leurs objectifs marketing.

- **Nos valeurs :**

Nous croyons en l'importance d'une stratégie marketing personnalisée et efficace. Nous nous engageons à travailler avec nos clients pour comprendre leurs besoins et leur proposer des solutions adaptées.

- **Nos services :**

Nous proposons une gamme complète de services de marketing digital, notamment :

- Audit et stratégie marketing
- Développement web et SEO
- Marketing sur les réseaux sociaux
- Publicité en ligne
- Content marketing

" AntsirabebureauCraft "

AntsirabebureauCraft est une entreprise de fabrication de mobilier de bureau située à Antsirabe, Madagascar. L'entreprise a été fondée en 1990 par un entrepreneur local, et elle se distingue par sa spécialisation dans la conception et la production sur mesure de divers articles de mobilier de bureau.

Produits et services :

- Fabrication de mobilier de bureau sur mesure
- Vente de mobilier de bureau
- Services de conseil en aménagement de bureaux

AntsirabebureauCraft travaille avec une variété de clients, allant des petites et moyennes entreprises (PME) aux grandes entreprises, et même des particuliers.

Localisation

AntsirabebureauCraft est située à Antsirabe, Madagascar. L'entreprise possède un showroom et un atelier dans cette ville.



OBJECTIF DE L'AUDIT



L'objectif de l'audit est d'évaluer la présence en ligne d'Antsirabebureau et de proposer des recommandations pour l'améliorer.

Plus précisément, l'audit vise à :

- Identifier les forces et les faiblesses de la présence en ligne de l'entreprise
- Déterminer les opportunités et les menaces du marché
- Proposer des recommandations pour améliorer la visibilité, la notoriété et la conversion de l'entreprise

Les résultats de l'audit permettront à Antsirabebureau de prendre des décisions éclairées sur la manière d'améliorer sa présence en ligne et d'atteindre ses objectifs marketing.

Analyse de marché

À partir d'une analyse approfondie du marché du mobilier de bureau à Madagascar, en tenant compte des facteurs PESTEL, Porter et SWOT, ainsi que de l'étude de la concurrence, nous avons identifié les opportunités et les menaces suivantes pour l'entreprise Antsirabebureaucraft.

1

- La croissance du marché du numérique offre de nouvelles opportunités de marketing et de vente.
- Le développement du e-commerce permet à l'entreprise de toucher un public plus large.
- L'augmentation du pouvoir d'achat des Malgaches permet à l'entreprise de proposer des produits de meilleure qualité.

2

- La concurrence croissante oblige l'entreprise à se différencier.
- L'entrée de nouveaux concurrents peut perturber le marché.
- Le changement des habitudes des consommateurs peut nécessiter des adaptations de l'offre de l'entreprise.

Le marché du mobilier de bureau à Madagascar est en croissance, mais il est également concurrentiel. Antsirabebureaucraft doit saisir les opportunités du marché en renforçant sa présence en ligne et en développant une stratégie marketing digital. L'entreprise doit également se différencier de la concurrence en mettant en avant ses produits de qualité et son service client personnalisé.

LA COMMUNICATION EXISTANTE

L'analyse de la communication digitale de l'entreprise Antsirabebureaucraft a mis en évidence les points suivants.



FORCES

- La présence de l'entreprise sur les réseaux sociaux est un bon point de départ.
- Les produits et services de l'entreprise sont bien présentés sur les réseaux sociaux.



FAIBLESSES

- L'engagement de l'entreprise sur les réseaux sociaux est faible.
- L'entreprise ne possède pas de site internet.
- L'entreprise n'a pas établi d'autres formes de présence numérique significative.

Qui sont les clients cibles?



Les clients cibles d'Antsirabebeaucraft sont les PME et les grandes entreprises, tant dans le secteur privé que public. Ces entreprises sont situées principalement à Antananarivo et dans les principales villes de province.

Le cœur de cible de l'entreprise est constitué des PME et des grandes entreprises qui recherchent des produits de qualité à un bon rapport qualité-prix. Ces entreprises valorisent également le design et l'ergonomie, et elles sont prêtes à payer un peu plus pour obtenir des produits qui correspondent à leurs besoins.

La cible primaire de l'entreprise est constituée des PME du secteur privé d'Antananarivo. Ces entreprises ont un budget limité, mais elles sont soucieuses de la qualité de leurs produits. Elles sont également sensibles au design et à l'ergonomie.





MARKETING & COMMUNICATION DIGITALE

Objectifs :

Accroître la notoriété de la marque
Développer la génération de leads
Générer du trafic vers le site web
Générer des conversions

Moyens de communication

- Owned media : site web, réseaux sociaux, blog, newsletter
- Paid media : publicité sur les réseaux sociaux, publicité sur les moteurs de recherche, publicité display
- Earned media : relations presse, partenariats, influence marketing

Ligne éditoriale

- Focus sur les besoins des clients
- Contenus informatifs et captivants
- Langage précis et concis
- Régularité dans la publication de contenus

KPI à prendre en compte:

- Nombre de visiteurs uniques : ce KPI mesure le nombre de personnes qui ont visité le site web de l'entreprise. Il est important de suivre ce KPI pour voir si la stratégie d'acquisition est efficace pour attirer des visiteurs.
- Nombre de pages vues : ce KPI mesure le nombre de pages consultées par les visiteurs du site web. Il est important de suivre ce KPI pour voir si les visiteurs sont intéressés par le contenu du site web.
- Taux de rebond : ce KPI mesure le pourcentage de visiteurs qui quittent le site web après avoir consulté une seule page. Il est important de suivre ce KPI pour voir si le contenu du site web est pertinent et engageant.
- Engagement : ce KPI mesure l'interaction des visiteurs avec le contenu du site web. Il peut être mesuré par le nombre de clics, de partages et de commentaires.
- Nombre de leads générés : ce KPI mesure le nombre de prospects qui ont fourni leurs coordonnées à l'entreprise. Il est important de suivre ce KPI pour voir si la stratégie de conversion est efficace pour générer des leads.
- Qualité des leads : ce KPI mesure la pertinence des leads pour l'entreprise. Il peut être mesuré par le taux d'ouverture des e-mails, le taux de clics et le taux de conversion.
- Chiffre d'affaires : ce KPI mesure le revenu généré par les ventes. Il est important de suivre ce KPI pour voir si la stratégie de vente est efficace pour convertir les leads en clients.
- Taux de conversion : ce KPI mesure le pourcentage de leads qui achètent des produits ou services de l'entreprise. Il est important de suivre ce KPI pour voir si la stratégie de vente est efficace pour convertir les leads en clients.

MARKETING & COMMUNICATION DIGITALE



CRÉATION DE CONTENUS

l'entreprise publiera régulièrement des articles de blog, des vidéos, des posts sur les réseaux sociaux et des newsletters. Ces contenus seront axés sur les besoins des clients potentiels, tels que les tendances du mobilier de bureau, les conseils pour choisir une chaise de bureau ou les erreurs à éviter lors de l'aménagement d'un bureau.

PUBLICITÉ

l'entreprise utilisera la publicité sur les réseaux sociaux, les moteurs de recherche et les relations presse pour toucher un public plus large.

BUDGET

10 000 000 Ar / an

- Crédit de contenu : 5 000 000 Ariary
- Publicité sur les réseaux sociaux : 2 000 000 Ariary
- Publicité sur les moteurs de recherche : 1 000 000 Ariary
- Relations presse : 2 000 000 Ariary

Audit SEO

Le client actuel n'a pas de présence en ligne sous forme de site internet, ce qui limite sa visibilité sur le marché. Notre objectif est d'identifier des stratégies d'optimisation pour améliorer la visibilité de l'entreprise sur les moteurs de recherche.

1. Analyse de la concurrence:

- La concurrence locale est forte, avec des concurrents bien établis qui ciblent des entreprises à la recherche de mobilier de bureau de haute qualité.
- Les concurrents se positionnent efficacement sur des mots-clés pertinents, en utilisant des stratégies de référencement naturel telles que la création de contenu de qualité et le développement de liens entrants.

2. Points Techniques:

- Lors de la conception du site web, il est crucial de respecter les éléments techniques pour favoriser le référencement naturel, y compris les balises essentielles, une structure d'URL optimisée, le fichier robots.txt, et le sitemap.xml.

3. Stratégie de Contenu:

- La stratégie de contenu doit se concentrer sur la création de contenus pertinents et de haute qualité, notamment des articles de blog, des vidéos, des infographies et des podcasts. Ces contenus serviront à générer du trafic et à se positionner sur des mots-clés clés.

4. Backlinks:

- L'obtention de backlinks est essentielle pour renforcer l'autorité du site web. L'entreprise peut obtenir des backlinks en participant à des forums et des blogs pertinents, en partageant sur les réseaux sociaux, en contribuant à des projets open source, et en obtenant des mentions dans les médias.
- Des sites d'autorité, tels que la Chambre de Commerce de Madagascar, le site du gouvernement malgache, et d'autres acteurs du secteur, sont des candidats potentiels pour des backlinks.



Audit SEA

L'entreprise opère sur le marché malgache en proposant une gamme diversifiée de mobilier de bureau de haute qualité. Notre objectif est de recommander une stratégie de publicité en ligne (SEA) pour augmenter la visibilité de l'entreprise et attirer de nouveaux clients.

Analyse de l'Activité du Client: L'entreprise cible un large éventail d'entreprises malgaches de toutes tailles à la recherche de mobilier de bureau de qualité. Les produits et services offerts incluent des chaises de bureau, des bureaux, des armoires, et bien plus encore.

1. Campagne sur le Réseau de Recherche:

- Utiliser le réseau de recherche de Google pour diffuser des annonces lorsque les utilisateurs recherchent des mots-clés pertinents.
- Recommandations pour les mots-clés :
 - Mots-clés génériques : Cibler des mots-clés généraux avec un trafic élevé, mais une concurrence plus féroce.
 - Mots-clés longs : Cibler des mots-clés plus spécifiques pour attirer un public ciblé avec une concurrence moindre.

2. Rédaction des Annonces:

- Les annonces doivent être claires, concises et persuasives, tout en étant optimisées pour les mots-clés ciblés.
- Exemples de titres et descriptions convaincantes sont fournis pour différents types d'annonces.

3. Paramètres de Campagne:

- Budget : Le budget doit être défini en fonction des objectifs de trafic souhaités et des ressources disponibles.
- Cibles : Les annonces doivent être spécifiquement ciblées sur les utilisateurs malgaches pour maximiser la pertinence.
- Suivi des performances : La performance de la campagne doit être surveillée de près pour apporter des ajustements en temps réel.

L'application de cette stratégie SEA efficace permettra à l'entreprise d'améliorer significativement sa visibilité sur les moteurs de recherche, de cibler son public spécifique, et d'attirer de nouveaux clients intéressés par ses produits de mobilier de bureau de haute qualité. La campagne sur le Réseau de Recherche ciblera des mots-clés pertinents pour stimuler le trafic sur le site web de l'entreprise et augmenter les opportunités de conversion.





Rédaction de contenu

Dans le cadre de notre stratégie de rédaction web, nous avons créé des contenus rédactionnels pour promouvoir les produits et services de notre entreprise spécialisée dans le mobilier de bureau malgache. Ces contenus visent à informer, persuader et attirer nos clients potentiels. Voici un aperçu des éléments rédactionnels que nous avons développés :

Landing Page - "Mobilier de Bureau Malgache":

- Le titre met en avant notre mobilier de bureau de qualité à des prix imbattables.
- La méta-description offre un aperçu succinct de notre gamme de produits.
- L'introduction souligne l'importance de l'aménagement de bureau pour la productivité et le bien-être.
- Le corps de la page présente nos différentes offres, notamment les chaises ergonomiques, les bureaux au design innovant et les armoires de rangement.
- La conclusion incite le lecteur à nous contacter pour découvrir notre mobilier exceptionnel.

Contenu Rédactionnel - "Chaises de Bureau Ergonomiques":

- Le titre de la page met l'accent sur notre sélection de chaises ergonomiques.
- La méta-description met en avant le confort et la productivité que nos chaises offrent.
- L'introduction explique les avantages des chaises de bureau ergonomiques pour la santé et la productivité.
- Le corps de la page présente nos produits variés, adaptés à différents besoins et budgets, y compris les chaises personnalisées.
- La conclusion encourage les lecteurs à nous contacter pour en savoir plus sur nos chaises ergonomiques.

Ces contenus sont conçus pour attirer l'attention des visiteurs, les informer sur nos produits de mobilier de bureau de qualité et les inciter à prendre des mesures, que ce soit en explorant notre gamme ou en nous contactant. Chacun de ces éléments contribue à promouvoir notre entreprise et à répondre aux besoins de nos clients potentiels.



REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier l'entreprise Antsirabebureaucraft pour sa confiance et son soutien dans la réalisation de ce rapport. Je remercie également la personne qui a contribué à ce projet, notamment Dianà Fenosoa Andriamanarivo.

Ce rapport est un outil précieux pour l'entreprise Antsirabebureaucraft. Il lui permettra de mettre en place une stratégie de marketing et de communication digitale efficace et mesurable.

Je souhaite à l'entreprise Antsirabebureaucraft beaucoup de succès dans ses projets futurs.

Isaiel Fister BEHAJARIVOLA



Coordonnées

Isaiel Fister BEHAJARIVOLA

906 H 225 Antsirabe

01-99-36-77-12

www.antsirabevisionmarketing.com

fistherisaiel@gmail.com