

Rubrique : COMMUNICATION

Modules : Marketing Digital,  
SEO/SEA & Redaction Web

# | ÉVALUATION FINALE | L'AGENCE MARKETING



## PARTIE 1 : L'agence Marketing

### 1. Le nom de notre agence : *Antsirabe Vision Marketing*

Logo : Notre logo est simple et efficace. Il est conçu pour être mémorable et identifiable.  
On a ajouté un slogan pour renforcer la personnalité de mon agence.



### 2. Organisation de travail :

#### a. Membres de l'équipe et leurs responsabilités au sein du projet:



- **Marketeur Digital :**

**Audit de l'environnement de l'entreprise :** Évaluation des forces, faiblesses, opportunités et menaces (SWOT) liées à l'entreprise, ainsi que des tendances du marché et des défis environnementaux.

**Analyse concurrentielle :** Étude des concurrents pour identifier leurs forces et faiblesses, et pour déterminer comment se démarquer sur le marché.

**Analyse de la cible :** Définition des personas (profils de clients cibles) pour mieux comprendre les besoins et les comportements du public.

**Marketing Digital :** Élaboration de stratégies marketing qui utilisent des canaux numériques pour atteindre les objectifs de l'entreprise.

**Audit SEO :** Évaluation de la visibilité de l'entreprise dans les moteurs de recherche et optimisation du contenu et de la structure du site web pour améliorer le classement.

- **Graphiste :**

**Création du logo de l'agence :** Conception d'un logo distinctif qui représente l'identité visuelle de l'agence.

**Création de supports de communication :** Conception de brochures, de flyers, de bannières publicitaires, de cartes de visite et d'autres supports visuels pour promouvoir l'agence.

- **Rédacteur Web :**

**Proposition de stratégie marketing complète :** Collaboration avec le marketeur digital pour élaborer une stratégie de contenu qui soutient l'objectif marketing.

**Proposition d'articles ou de contenu rédactionnel :** Création de contenu écrit, comme des articles de blog, des descriptions de produits, des newsletters, etc., conformément à la stratégie de contenu établie.

Division des tâches

La répartition des tâches a été effectuée en considérant les compétences et l'expertise individuelle de chaque membre de l'équipe.

Priorisation des tâches :

Les tâches ont été ordonnées en tenant compte de leur niveau d'importance et d'urgence. Les tâches de grande importance, notamment l'audit de l'entreprise et la proposition de la stratégie marketing, ont été exécutées en priorité. Les tâches de moindre importance, telles que la conception du logo de l'agence et la création de supports de communication, ont été traitées en second lieu.

b. Outils de communication :

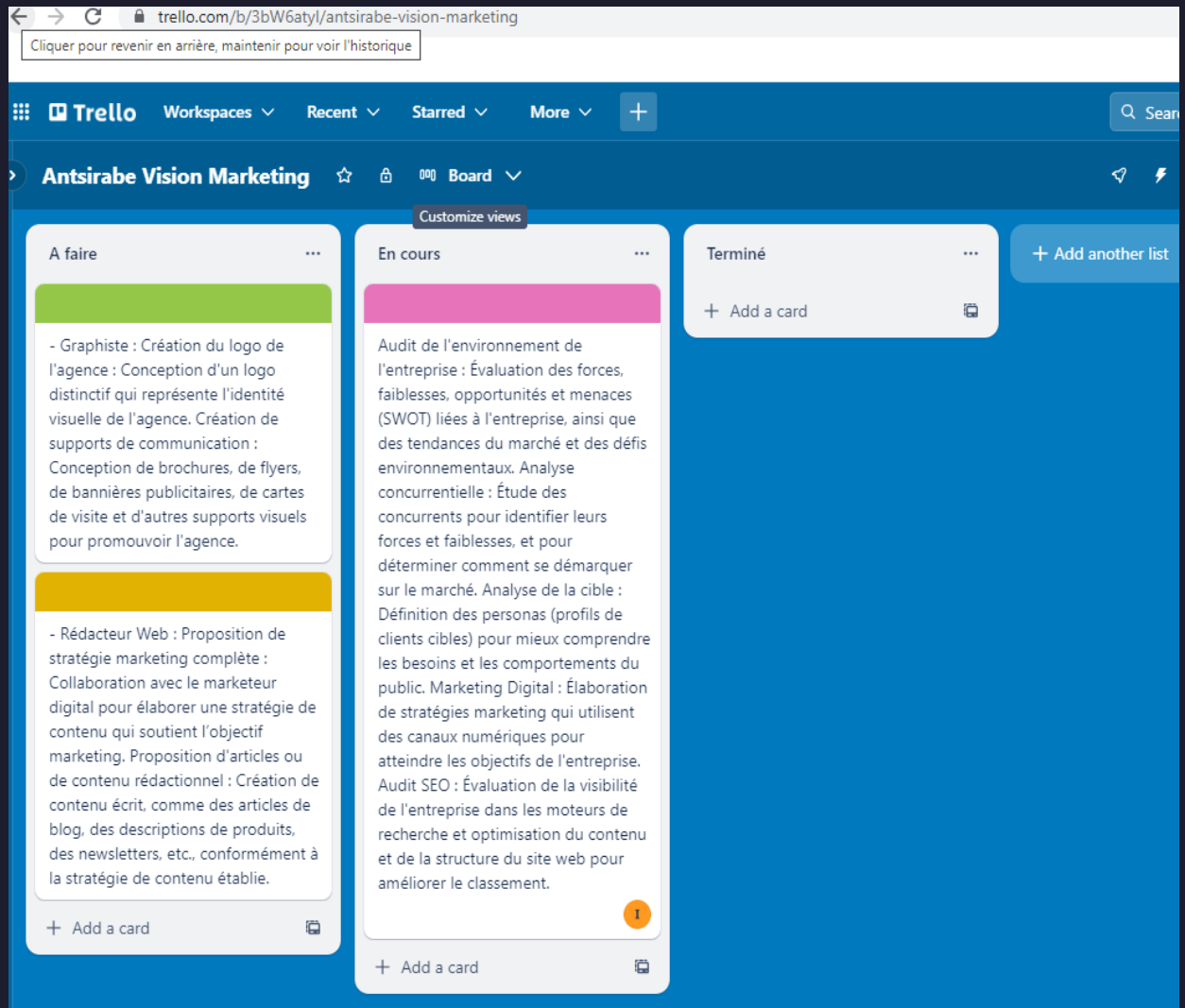
**Microsoft Teams :** Utilisé pour les réunions en ligne et la collaboration sur les documents.

**Google Meet :** Employé pour les visioconférences.



### Outils de gestion de projet :

**Trello** : Utilisé pour la gestion des tâches et des projets. Trello permet de suivre visuellement l'état d'avancement des tâches.



Outils d'organisation :

**Notion** : Utilisé pour la gestion des informations et des documents. Notion est une plateforme flexible qui peut être adaptée à diverses utilisations, notamment la documentation de projets, la gestion des connaissances et la planification.



The screenshot shows the Notion website homepage. At the top, there is a navigation bar with the Notion logo, links for 'Produit', 'Télécharger', 'Solutions', 'Ressources', and 'Tarifs', a 'Connexion' link, and a 'Essayer Notion' button. The main heading reads 'Votre wiki, vos documents et vos projets'. Below this, a subheading states: 'Notion est un espace de travail central qui permet de travailler mieux, plus rapidement, tout en tirant parti de l'IA ✨'. A 'Essayer Notion →' button is positioned below the text. At the bottom of the page, there is a cartoon illustration of three people: a woman on the left wearing a headset and looking at a laptop, a man in the center with his hand raised as if speaking or gesturing, and a woman on the right holding a pen and looking towards the center.

## PARTIE 2 : Le client et son entreprise

1. On a initié le contact avec notre client en lui envoyant un courrier électronique de présentation détaillant les services offerts par notre agence. On a également inclus un lien vers notre portfolio pour permettre au client de visualiser des exemples concrets de projets précédents.
2. Présentation du client :

Notre client représente une entreprise basée à Antsirabe, Madagascar, qui opère dans le secteur de la fabrication de mobilier de bureau « Antsirabe BureauCraft ». Cette entreprise a été établie en 1990 par un entrepreneur local et se distingue par sa spécialisation dans la conception et la production sur mesure de divers articles de mobilier de bureau, notamment des bureaux, des chaises, des tables et des armoires.

L'entreprise se consacre à la fabrication et à la vente de mobilier de bureau personnalisé, offrant une vaste sélection de produits tels que bureaux, chaises, tables et armoires. La qualité des matériaux utilisés dans la fabrication de ces articles est une priorité, et ils sont spécifiquement conçus pour assurer une durabilité à long terme.

Les clients de cette entreprise varient en taille, allant des petites et moyennes entreprises (PME) aux grandes entreprises, tout en incluant également des particuliers parmi leur clientèle.

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

L'entreprise offre une gamme étendue de produits et de services, notamment :

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

Les tarifs des produits de l'entreprise varient en fonction du type d'article et de sa taille. Des informations détaillées sur les spécifications et les prix des produits sont disponibles sur le site web de l'entreprise.

Le chiffre d'affaires de l'entreprise s'élève à 100 millions d'ariary, ce chiffre ayant enregistré une augmentation de 10 % au cours des trois dernières années.

Lors de la réunion de brief, le client a formulé les objectifs suivants en matière de marketing et de communication numérique :

- Améliorer la visibilité de l'entreprise en ligne.
- Générer l'attrait de nouveaux clients.
- Augmenter les ventes de ses produits ou services.

#### Analyse de la communication existante du client :

##### ❖ Réseaux sociaux :

- Présence sur Facebook, Twitter et LinkedIn.
- 1 000 abonnés sur Facebook, 500 abonnés sur Twitter et 200 abonnés sur LinkedIn
- Taux d'engagement faible
- Contenu principalement axé sur les produits et services de l'entreprise

##### ❖ Autres présences en ligne :

- Pas d'autres présences numériques en dehors des réseaux sociaux.



Récapitulatif de ce qui existe et ce qui manque à mon client en termes de communication digitale

La présence en ligne de l'entreprise est actuellement restreinte, car elle ne possède pas de site internet, son engagement sur les réseaux sociaux est limité, et elle n'a pas établi d'autres formes de présence numérique significative.

## PARTIE 3 : Audit et étude de marché

### 1-a. Matrice PESTEL

POLITIQUE	ÉCONOMIQUE	SOCIOLOGIQUE	TECHNOLOGIQUE	ENVIRONNEMENTAL	LÉGAL
<p><b>Stabilité politique :</b> Madagascar est un pays stable politiquement depuis quelques années.</p> <p><b>Droit du travail :</b> les lois du travail malgaches sont favorables aux entreprises.</p> <p><b>Politique fiscale :</b> les taxes et impôts sont relativement faibles à Madagascar.</p>	<p>Croissance <b>économique :</b> L'économie malgache est en croissance</p> <p><b>Taux d'inflation :</b> faible.</p> <p><b>Taux de chômage :</b> élevé.</p>	<p><b>Démographie :</b> population jeune et en croissance</p> <p><b>Niveau d'éducation :</b> en hausse</p> <p><b>Mode de vie :</b> Les Malgaches sont de plus en plus connectés et ouverts au monde.</p>	<p><b>Développement du numérique :</b> Le numérique est en plein développement à Madagascar</p> <p><b>Accessibilité à internet :</b> L'accès à internet est en hausse à Madagascar</p> <p><b>Utilisation des réseaux sociaux :</b> Les Malgaches sont de plus en plus actifs sur les réseaux sociaux.</p>	<p><b>Ressources naturelles :</b> Madagascar est un pays riche en ressources naturelles.</p> <p><b>Changement climatique :</b> Le changement climatique est un défi majeur à Madagascar</p> <p><b>Pollution :</b> La pollution est un problème croissant à Madagascar</p>	<p>- Lois sur la protection des consommateurs</p> <p>-Lois sur la sécurité des produits</p> <p>-Lois sur la propriété intellectuelle</p>

### 1-b. Force de PORTER :

Menace des nouveaux entrants	Le marché du mobilier de bureau est relativement ouvert à la concurrence.
Degré de rivalité avec les concurrents	Le marché du mobilier de bureau est relativement concurrentiel.
Menace des produits de substitution	Les produits de substitution sont peu nombreux
Pouvoir de négociation des fournisseurs	Les fournisseurs ont un pouvoir de négociation modéré.
Pouvoir de négociation des clients	Les clients ont un pouvoir de négociation modéré

### 1-c. Matrice SWOT :

<b>FORCES</b>	<b>FAIBLESSES</b>
Produits de qualité Service client personnalisé Fabrication sur mesure	Communication digitale limitée Présence sur les réseaux sociaux faible Pas de stratégie marketing digital
<b>OPPORTUNITÉS</b>	<b>MENACES</b>
Croissance du marché du numérique Développement du e-commerce Augmentation du pouvoir d'achat des Malgaches	Concurrence croissante Entrée de nouveaux concurrents Changement des habitudes des consommateurs

1-d. Le marché du mobilier de bureau à Madagascar présente une concurrence accessible. Les clients bénéficient de produits de haute qualité et d'un service client personnalisé. Cependant, l'entreprise souffre d'une présence en ligne limitée et de l'absence d'une stratégie de marketing digital.

## 2-a-b. Analyse des concurrents :

Concurrents directs	Concurrent indirect
<p><b>Bureau 2000</b> : entreprise malgache spécialisée dans la fabrication et la vente de mobilier de bureau.</p> <p><u>Gamme de produits standard</u> : Bureaux, Chaises, Tables, Armoires, Accessoires</p> <p><u>Exemples de produits</u> : Bureau individuel Chaise ergonomique Table de réunion Armoire de rangement Porte-documents</p> <p><u>Gamme de produits sur mesure</u> : Mobilier de bureau pour les entreprises Mobilier de bureau pour les collectivités Mobilier de bureau pour les particuliers</p> <p><u>Exemples de produits</u> : Bureau en forme de L, Chaise avec dossier réglable en hauteur, Table de conférence avec alimentation électrique, Armoire de rangement avec portes coulissantes, Bureau pour enfant.</p>	<p><b>Ikea</b> : une entreprise suédoise spécialisée dans la vente de mobilier et d'articles de décoration. Elle propose une large gamme de produits, à des prix abordables. IKEA propose une gamme complète de produits, allant du mobilier de salon au mobilier de chambre à coucher, en passant par le mobilier de cuisine, le mobilier de bureau, le mobilier de jardin et les articles de décoration.</p> <p>Exemples de produits : Mobilier de salon : canapés, fauteuils, tables basses, tables à manger, chaises, etc. Mobilier de chambre à coucher : lits, armoires, commodes, tables de chevet, etc. Mobilier de cuisine : tables, chaises, armoires, étagères, etc. Mobilier de bureau : bureaux, chaises, tables, armoires, etc. Mobilier de jardin : tables, chaises, transats, parasols, etc. Articles de décoration : vases, tableaux, tapis, luminaires, etc.</p>

## Concurrents directs

Mobilier de bureau Madagascar :

Mobilier de bureau Madagascar est une entreprise malgache spécialisée dans la fabrication et la vente de mobilier de bureau. Elle propose une gamme de produits standard, centrée sur les besoins des PME.

Gamme de produits : Bureaux Chaises Tables Armoires

Exemples de produits : Bureau individuel Chaise ergonomique Table de réunion Armoire de rangement

### c. Analyse de la communication des concurrents

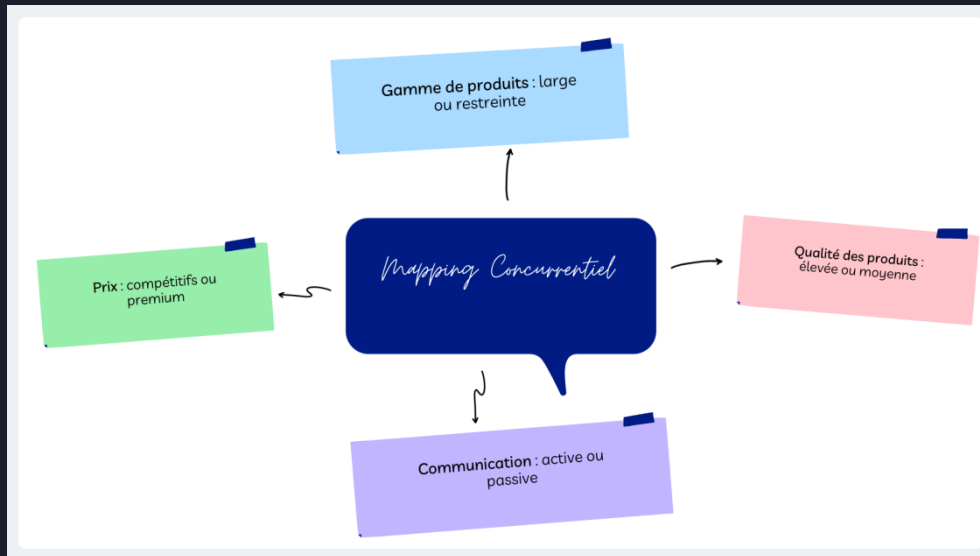
	Bureau 2000	Mobilier de bureau Madagascar	IKEA
Réseaux sociaux	10 000 abonnés sur Facebook, 5 000 abonnés sur Twitter, 2 000 abonnés sur LinkedIn. Taux d'engagement moyen de 2 %. Contenus publiés : promotions, nouveautés, conseils.	5 000 abonnés sur Facebook, 3 000 abonnés sur Twitter, 1 000 abonnés sur LinkedIn. Taux d'engagement moyen de 1 %. Contenus publiés : promotions, nouveautés, photos de produits.	100 millions d'abonnés sur Facebook, 100 millions d'abonnés sur Instagram, 30 millions d'abonnés sur Twitter et 20 millions d'abonnés sur LinkedIn, Taux d'engagement 10%. Contenus publiés : photos et vidéos de ses produits, conseils de décoration, articles sur les tendances du design, jeux-concours et sondages.
Site web	Site web bien conçu et facile à naviguer. SEO optimisé. Contenus : informations sur les produits et services, galerie photos, contact.	Site web fonctionnel mais pas très bien conçu. SEO moyen. Contenus : informations sur les produits et services, contact.	Site web bien conçu et facile à naviguer. SEO optimisé. contient des informations sur les produits et services d'IKEA, une galerie photos, un catalogue en ligne, un outil de planification d'espace et un formulaire de contact.

Autres	YouTube , Pinterest Podcast,blog	YouTube ,Instagram, LinkedIn,blog	TikTok , Pinterest , YouTube,Twitch ,Reddit,blog
--------	-------------------------------------	--------------------------------------	--

	Bureau 2000	Mobilier de bureau Madagascar	IKEA
Construction du menu	Simple et facile à naviguer ,Il est divisé en plusieurs catégories, notamment "produits", "promotions", "entreprise" et "contact"	Simple et facile à naviguer. Il est divisé en plusieurs catégories, notamment "produits", "promotions", "actualités" et "contact".	Très complet et détaillé , Il est divisé en plusieurs catégories, notamment "produits", "magasins", "inspiration", "cuisine", "salon", "chambre à coucher", "bureau", "enfants" et "promotions".
SEO	Bien optimisé , Il contient des mots-clés pertinents et une structure de liens interne efficace	Le site web est bien optimisé pour le référencement naturel. Il contient des mots-clés pertinents et une structure de liens interne efficace.	Très bien optimisé, Il contient des mots-clés pertinents et une structure de liens interne efficace

Parmi les trois concurrents, IKEA se démarque par sa forte présence sur les réseaux sociaux, publiant régulièrement des contenus engageants et pertinents. En revanche, Bureau 2000 et Mobilier de bureau Madagascar ont la possibilité d'améliorer leur communication en augmentant leur fréquence de publication et en utilisant des visuels plus attrayants. Cette approche pourrait les aider à mieux atteindre et à engager leur public sur les médias sociaux, renforçant ainsi leur présence en ligne et leur visibilité dans le secteur du mobilier de bureau.

#### d. Mapping Concurrentiel



Positionnement du client : Le client, une entreprise de fabrication de mobilier de bureau à Madagascar, se positionne comme une entreprise proposant une gamme de produits restreinte, mais de qualité élevée. Les prix de ses produits sont compétitifs et l'entreprise est active sur les réseaux sociaux.

#### e. Marketing Mix

Produit	La gamme de produits de l'entreprise se compose de bureaux, de chaises, d'armoires et d'accessoires. Les produits sont conçus pour répondre aux besoins des entreprises malgaches.
Prix	Les prix des produits sont compétitifs par rapport aux concurrents directs.
Distribution	L'entreprise vend ses produits en ligne et dans un showroom à Antananarivo.
Communication	L'entreprise est active sur les réseaux sociaux, notamment Facebook et Instagram. Elle publie régulièrement des photos et des vidéos de ses produits, ainsi que des informations sur les nouveautés et les conseils d'aménagement.

Le client a établi une position solide sur le marché du mobilier de bureau à Madagascar en proposant des produits de haute qualité à des tarifs compétitifs. Toutefois, il pourrait optimiser sa stratégie de communication pour toucher une audience plus étendue.

### 3. Analyse des clients de l'entreprise

#### a. Ciblage

Cœur de cible	Cible primaire
<p><b><u>-Sociodémographique :</u></b></p> <p>PME et grandes entreprises</p> <p>Secteur privé et public</p> <p>Antananarivo et principales villes de province</p> <p><b><u>-Habitudes</u></b></p> <p>Recherchent des produits de qualité</p> <p>Souhaitent un bon rapport qualité-prix</p> <p>Valorisent le design et l'ergonomie</p> <p><b><u>-Freins</u></b></p> <p>Budget limité</p> <p>Manque de temps Complexité du marché</p>	<p><b><u>-Sociodémographique</u></b></p> <p>PME</p> <p>Secteur privé Antananarivo</p> <p><b><u>-Habitudes</u></b></p> <p>Recherchent des produits de qualité à un prix abordable</p> <p>Souhaitent un mobilier qui corresponde à leur image</p> <p><b><u>-Freins</u></b></p> <p>Budget limité</p> <p>Manque de temps</p>

#### b. Persona

❖ Cible primaire :

Xtensio

Upgrade your account to remove Xtensio branding and access premium features.

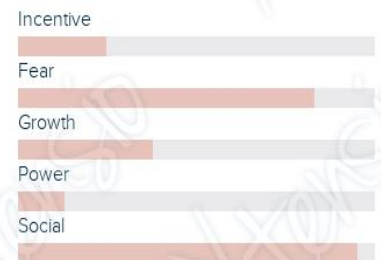
## MARIE



### HABITUDES

Une femme ambitieuse et créative.  
 Passionnée par son travail et souhaite que son entreprise soit à la pointe de la technologie.  
 Sensible au design et à l'ergonomie.  
 Elle souhaite que le mobilier de bureau de son entreprise soit à la fois confortable et esthétique.  
 Un budget limité, mais elle est prête à investir dans des produits qui correspondent à son image.

### Motivation



### Brands & Influencers



Âge : 35 ans

Travail : Responsable marketing

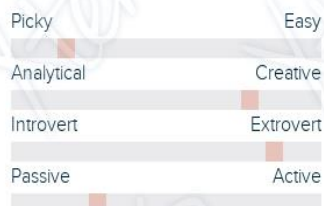
Entreprise : PME de 50 employés

Localisation : Antananarivo

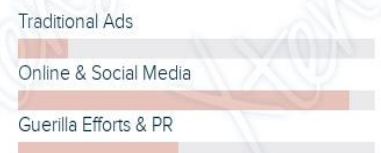
### Frein

Manque de temps pour se consacrer à l'achat de mobilier de bureau.  
 Elle trouve le marché du mobilier de bureau complexe et difficile à comprendre.

### Personality

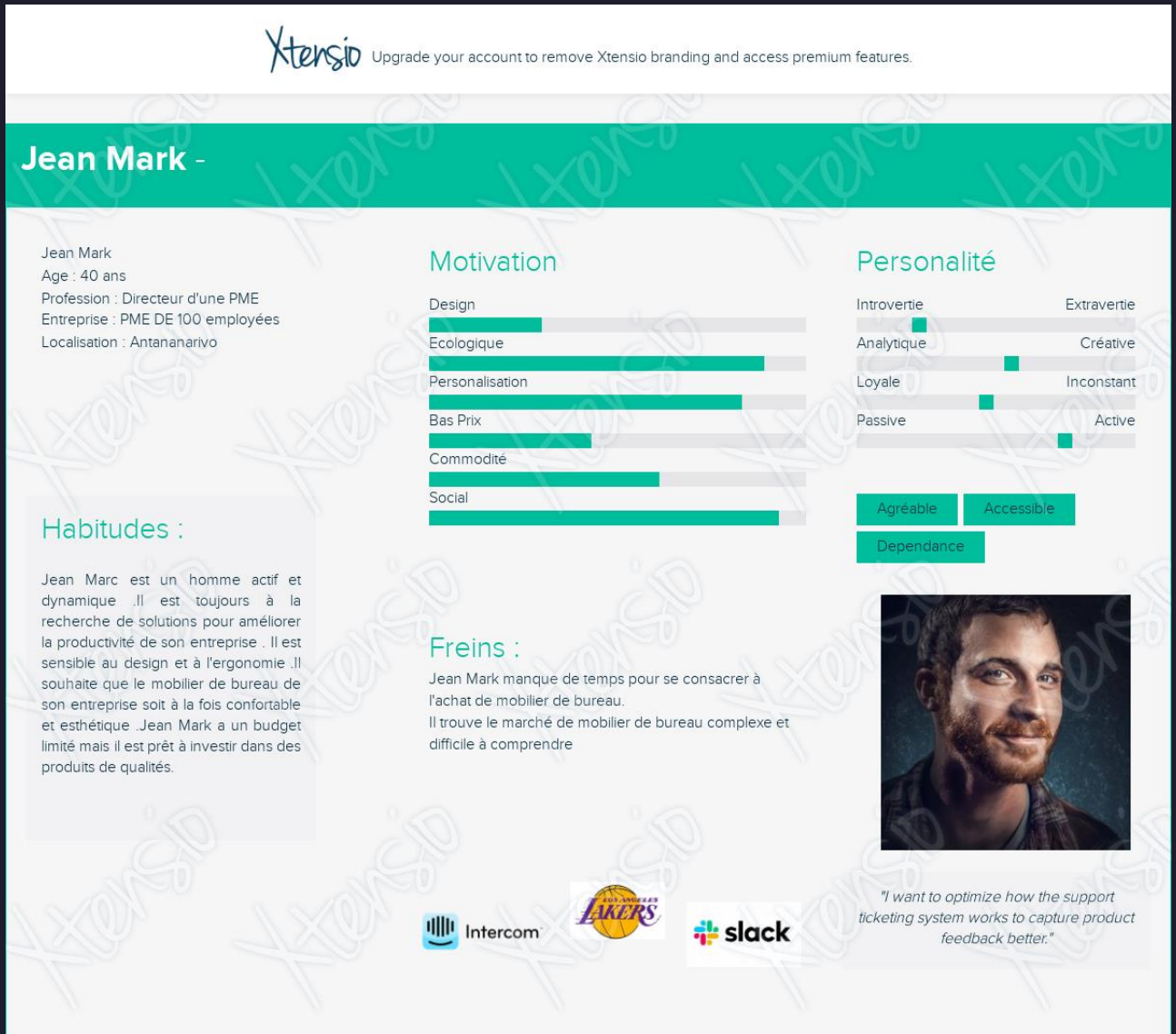


### Preferred Channels





## ❖ Cœur de cible



L'entreprise vise les entreprises malgaches de toutes envergures qui recherchent des solutions de mobilier de bureau de haute qualité. Son cœur de cible est composé à la fois de PME et de grandes entreprises, tandis que la cible primaire se concentre spécifiquement sur les PME. Les deux segments de clientèle sont sensibles au design et à l'ergonomie, et partagent le désir d'acquérir des produits de qualité à un prix accessible.

## PARTIE 4 : Marketing et Communication Digital

Mon client ne possède absolument aucune expérience en matière de marketing ou de communication numérique.

### 1. Objectif :

Les objectifs de la stratégie de marketing et de communication digitale de l'entreprise sont les suivants :

Owned média	Paid média	Earned média
Accroître la notoriété de la marque	Accroître la visibilité de la marque	Améliorer la réputation de la marque
Développer la génération de leads	Générer du trafic vers le site web	Générer des conversions

### 2. Moyens de communication

Owned média	Paid média	Earned média
Site web	Publicité sur les réseaux sociaux	Relations presse
Réseaux sociaux	Publicité sur les moteurs de recherche	Partenariats
Blog Newsletter	Publicité display	Influence marketing

Les choix en matière de moyens de communication sont motivés par les objectifs suivants :

❖ Owned Media :

- Le site web revêt une importance cruciale dans la communication de l'entreprise, car il sert de plateforme essentielle pour présenter les produits et services, générer des prospects et bâtir une communauté.
- Les réseaux sociaux représentent un moyen efficace d'atteindre un large public en permettant de diffuser des contenus informatifs et engageants, tout en favorisant les interactions avec les clients potentiels.
- Le blog, quant à lui, est un atout précieux pour améliorer le référencement naturel en créant un contenu pertinent et de qualité qui sera bien positionné sur les moteurs de recherche.
- La newsletter se révèle efficace pour communiquer avec la clientèle existante en partageant des informations sur l'entreprise, ses produits et ses services.

❖ Paid Media

- La publicité sur les réseaux sociaux offre la possibilité de cibler de manière précise les clients potentiels en diffusant des annonces pertinentes sur les plateformes sociales qu'ils utilisent.
- La publicité sur les moteurs de recherche permet de figurer en tête des résultats de recherche pour des mots-clés pertinents, attirant ainsi les clients potentiels à la recherche de produits ou de services similaires.
- La publicité display permet de diffuser des annonces sur des sites web et des applications appropriés, élargissant ainsi la portée à un large public.

❖ Earned Media

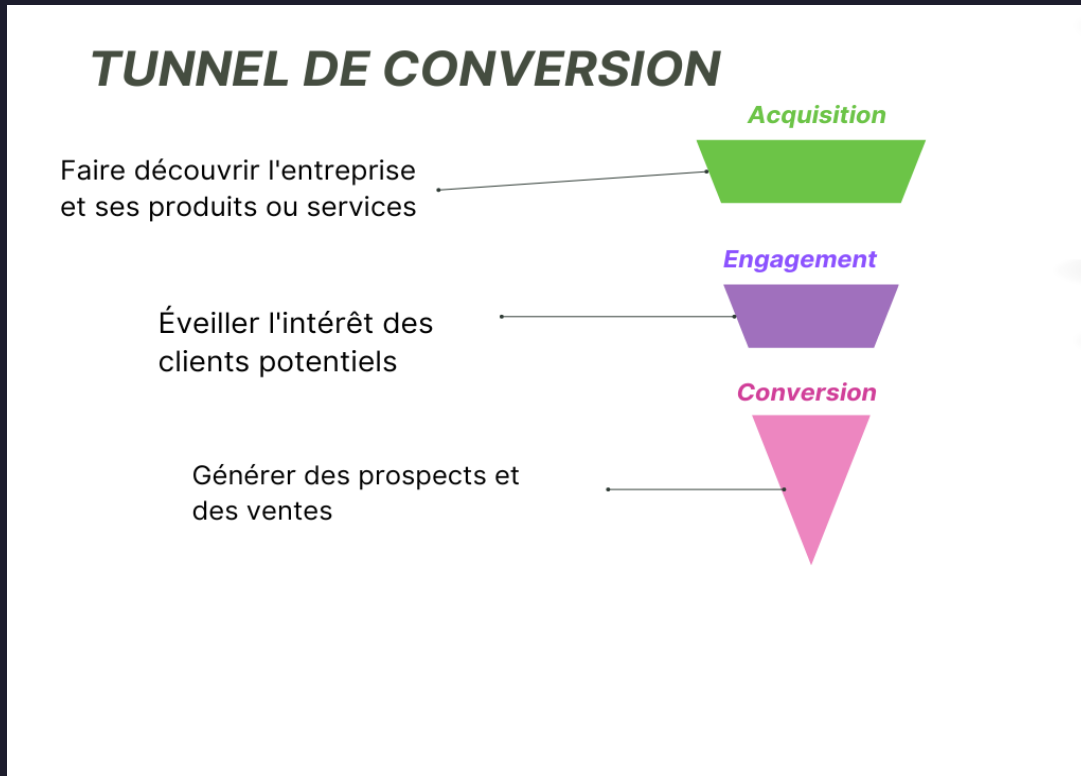
- Les relations presse visent à obtenir une couverture médiatique favorable, contribuant ainsi à la notoriété de l'entreprise et de ses produits ou services auprès d'un large auditoire.
- Les partenariats permettent d'établir des synergies avec d'autres entreprises, élargissant la portée vers de nouveaux publics et offrant de nouvelles opportunités en termes de produits ou services.
- L'influence marketing repose sur l'influence de personnes renommées pour promouvoir l'entreprise, permettant ainsi d'atteindre un public étendu et de bénéficier de recommandations positives.

3. Ligne éditorial

La ligne éditoriale de la stratégie de communication de l'entreprise se caractérise par les principes suivants :



4. Tunnel de conversion d’Inbound Marketing



5-6. Les actions mises en place selon le tunnel de conversion de l’inbound Marketing , les KPI à prendre en compte dans le stratégie

MOYEN DE COMMUNICATION	ACTION RÉALISÉE	OBJECTIF SMART	KPI
Site web	Optimisation du référencement naturel	Augmenter le trafic sur le site web de 10% en 6 mois	Trafic sur le site web
Réseaux sociaux	Publication de contenus pertinents	Augmenter le nombre de followers sur les réseaux sociaux de 5% par mois	Nombre de followers sur les réseaux sociaux
Relations presse	Obtenir 10 articles de presse par an	Obtenir 10 articles de presse par an	Nombre d'articles de presse
Publicité sur les réseaux sociaux	Campagnes de publicité ciblées	Augmenter le nombre de leads de 15% par mois	Nombre de leads
Publicité sur les moteurs de recherche	Campagnes de référencement payant	Augmenter le trafic sur le site web de 10% en 6 mois	Trafic sur le site web
Influence marketing	Partenariats avec des influenceurs	Augmenter le taux d'engagement sur les réseaux sociaux de 2% par mois	Taux d'engagement sur les réseaux sociaux

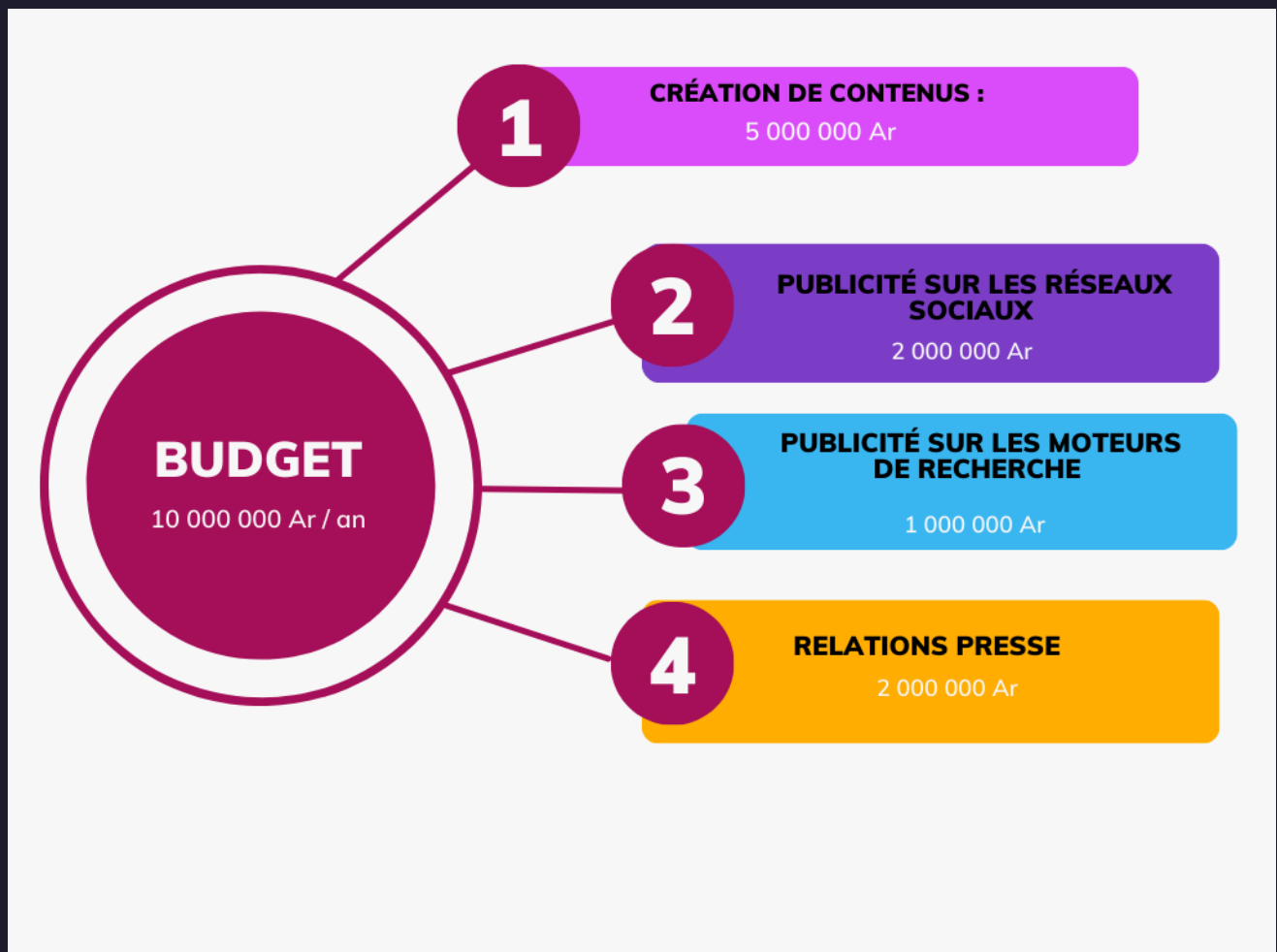
## 7. Calendrier éditorial

Semaine	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
1	Publication d'un article de blog sur les tendances du mobilier de bureau	Publication d'une vidéo sur les avantages d'un espace de travail ergonomique	Publication d'un post sur les réseaux sociaux sur l'importance du design dans l'aménagement de bureau	Publication d'une newsletter sur les dernières promotions de l'entreprise	Publication d'un témoignage client sur le site web de l'entreprise
2	Publication d'un article de blog sur les conseils pour choisir une chaise de bureau	Publication d'une vidéo sur les différentes gammes de produits de l'entreprise	Publication d'un post sur les réseaux sociaux sur les avantages de travailler dans un environnement convivial	Publication d'une newsletter sur les nouveautés de l'entreprise	Publication d'une infographie sur les statistiques du marché du mobilier de bureau
3	Publication d'un article de blog sur les erreurs à éviter lors de l'aménagement d'un bureau	Publication d'une vidéo sur les différentes étapes de l'achat de mobilier de bureau	Publication d'un post sur les réseaux sociaux sur les avantages de travailler avec une entreprise spécialisée	Publication d'une newsletter sur les événements organisés par l'entreprise	Publication d'une étude de cas sur un client de l'entreprise

8. Création de contenu : newsletter, Post sur les nouveautés produites

## 9. Budget

Le budget alloué à la stratégie de marketing et de communication digitale de l'entreprise est estimé à 10 000 000 Ar / an. Ce montant sera réparti de la manière suivante :



Malgré une contrainte budgétaire, l'entreprise pourra mettre en place une stratégie de marketing et de communication digitale efficace, en explorant des opportunités telles que le bouche-à-oreille et les partenariats pour optimiser ses coûts de marketing et de communication.



## PARTIE 5 : Audit SEO

Mon client ne dispose pas d'une présence en ligne sous forme de site internet.

### Stratégie SEO

#### 1. Analyse de la concurrence

L'entreprise cible un large éventail d'entreprises à Madagascar, quelle que soit leur taille, qui est à la recherche de mobilier de bureau de haute qualité. Les concurrents directs de l'entreprise se trouvent parmi les fabricants et les distributeurs locaux de mobilier de bureau.

L'analyse de la concurrence en termes de référencement naturel (SEO) révèle que les concurrents directs de l'entreprise sont solidement positionnés sur des mots-clés pertinents tels que "mobilier de bureau malgache", "chaises de bureau malgaches", "bureaux malgaches", et autres. Ils mettent en œuvre des stratégies de référencement naturel efficaces, notamment la création de contenu de qualité, l'optimisation des balises et le développement de liens entrants.

## 2. Points techniques

Lors de la conception du site web de l'entreprise, il est essentiel de respecter les éléments techniques suivants afin de favoriser son référencement naturel :

- ✓ Respect des balises les plus importantes : les balises les plus importantes pour le SEO sont les balises title, meta description, H1, H2, etc. Ces balises doivent être correctement remplies pour que les moteurs de recherche puissent comprendre le contenu du site web.
- ✓ Structure des URLs : les URLs doivent être courtes et descriptives pour faciliter leur indexation par les moteurs de recherche.
- ✓ robots.txt : le fichier robots.txt permet d'indiquer aux moteurs de recherche quelles pages du site web doivent être indexées ou non.
- ✓ sitemap.xml : le sitemap.xml est un fichier qui liste toutes les pages du site web. Il est utilisé par les moteurs de recherche pour indexer le site web plus rapidement.

## 3. Stratégie de contenu

La stratégie de contenu de l'entreprise doit se concentrer sur la création de contenus pertinents et de haute qualité, répondant aux besoins des clients. Les types de contenus suivants peuvent être développés :

Articles de blog : Les articles de blog constituent un excellent moyen de générer du trafic vers le site web et de positionner l'entreprise sur des mots-clés pertinents.

Vidéos : Les vidéos s'avèrent être un moyen efficace pour présenter les produits et services de l'entreprise de manière visuelle et engageante.

Infographies : Les infographies sont un moyen visuel de simplifier des informations complexes, les rendant plus accessibles et attrayantes.

Podcasts : Les podcasts offrent une plateforme pour partager des informations et des conseils spécifiques sur un sujet donné, tout en permettant une écoute pratique pour l'audience.

#### 4. Backlinks

L'entreprise peut obtenir des backlinks en participant à des forums et des blogs pertinents, en partageant des informations sur les réseaux sociaux, en contribuant à des projets open source et en obtenant des mentions dans les médias.

Voici 5 sites d'autorité du domaine de l'entreprise qui pourraient être des candidats potentiels pour des backlinks :

La chambre de commerce et d'industrie de Madagascar : <https://www.cci.mg/fr/>

Le site web du gouvernement malgache : <https://www.presidence.gov.mg/>

Le site web de la Fédération malgache des entreprises privées :  
[https://edbm.mg/informations-economiques\\_liens-utiles\\_secteur-prive-associations-professionnelles/](https://edbm.mg/informations-economiques_liens-utiles_secteur-prive-associations-professionnelles/)

Le site web de l'Association des fabricants et distributeurs de mobilier de bureau malgaches :  
<https://www.mada-relocation.com/mobilier/>

Le site web d'un magazine ou d'un journal malgache spécialisé dans l'entreprise :  
<https://www.madagascar-tribune.com/>

Ces sites sont pertinents pour l'entreprise car ils sont axés sur le marché malgache ou sur le secteur du mobilier de bureau. Ils ont également une autorité importante sur les moteurs de recherche, ce qui signifie que les backlinks provenant de ces sites seront plus précieux pour l'entreprise.

L'entreprise peut obtenir des backlinks de ces sites en participant à des discussions pertinentes, en partageant des informations utiles ou en proposant des contenus de qualité

## PARTIE 6 : Audit SEA

### Stratégie SEA

#### **Analyse de l'activité du client**

L'entreprise se concentre sur le marché malgache, en visant toutes les entreprises, qu'elles soient de petite, moyenne ou grande taille, qui expriment un besoin pour du mobilier de bureau de haute qualité. Elle offre une gamme variée de produits et de services liés au mobilier de bureau, comprenant notamment des chaises de bureau, des bureaux, des armoires, et bien plus encore.

La stratégie SEA recommandée pour l'entreprise est la suivante :

#### ***1. Campagne sur le Réseau de Recherche***

Le réseau de recherche de Google constitue une plateforme publicitaire qui permet d'afficher des annonces lorsque les utilisateurs effectuent des recherches avec des mots-clés pertinents.

Dans le cadre de cette campagne sur le réseau de recherche, voici des recommandations pour les mots-clés :

- a. Mots-clés génériques : Ces mots-clés sont généraux et peuvent générer un trafic important, mais ils sont également plus concurrentiels. Exemples : "mobilier de bureau", "chaise de bureau", "bureau", "armoire de bureau", etc.
- b. Mots-clés longs : Ces mots-clés sont plus spécifiques et peuvent générer un trafic moins abondant, mais ils sont également moins concurrentiels. Exemples : "mobilier de bureau ergonomique", "chaise de bureau confortable", "bureau design", "armoire de bureau de rangement", etc.

## 2. Rédaction des Annonces

Les annonces doivent être rédigées de manière à être claires, concises et persuasives. Elles doivent également être optimisées pour les mots-clés ciblés.

Voici 7 titres différents pour les annonces :

1. Mobilier de bureau malgache : qualité et prix imbattables
2. Chaises de bureau ergonomiques : le confort avant tout
3. Bureaux design : pour un espace de travail moderne
4. Armoires de bureau de rangement : pour un espace de travail organisé
5. Mobilier de bureau à prix discount
6. Mobilier de bureau sur mesure
7. Mobilier de bureau pour tous les budgets

Voici 2 descriptions pour les annonces :

"Découvrez une vaste gamme de mobilier de bureau de haute qualité à des prix abordables. Nous proposons des chaises de bureau ergonomiques, des bureaux au design contemporain, des armoires de bureau de rangement, et bien plus encore."

"Nous sommes là pour vous aider à réaliser votre projet d'aménagement de bureau. Nos solutions sur mesure sont conçues pour répondre à vos besoins spécifiques, le tout en respectant votre budget."

Les paramètres suivants sont recommandés pour la campagne :

Budget : Le budget doit être adapté au volume de trafic souhaité.

Cibles : Les annonces doivent être ciblées sur les utilisateurs malgaches.

Suivi des performances : Les performances de la campagne doivent être suivies de manière régulière afin d'optimiser les résultats.

La mise en place d'une stratégie SEA efficace permettra à l'entreprise d'augmenter sa visibilité sur les moteurs de recherche et d'attirer de nouveaux clients.

## PARTIE 7 : Rédaction Web

### Exemples de contenus rédactionnels

#### ❖ Landing Page

**Titre :** "Mobilier de Bureau Malgache : Qualité Exceptionnelle, Prix Inégalés"

**Meta Description :** "Découvrez notre vaste sélection de mobilier de bureau de qualité à des tarifs compétitifs. Explorez nos chaises de bureau ergonomiques, nos bureaux au design innovant, nos armoires de rangement et bien plus encore."

**Introduction :** L'aménagement de bureau est fondamental pour créer un environnement de travail propice à la productivité et au bien-être. Notre entreprise s'engage à offrir un mobilier de bureau malgache exceptionnel, alliant qualité et tarifs imbattables.

**Corps :** Chez nous, vous trouverez une gamme étendue de mobilier de bureau de premier choix, conçu pour répondre à vos besoins professionnels spécifiques. Grâce à notre expertise dans l'aménagement de bureau, nous sommes en mesure de concevoir des solutions sur mesure pour votre entreprise.

Que vous recherchiez des chaises de bureau ergonomiques pour un confort optimal, des bureaux au design contemporain pour moderniser votre espace de travail, ou encore des armoires de rangement pour organiser votre bureau de manière efficace, nous avons ce qu'il vous faut.

Nous sommes fiers de mettre à votre disposition un mobilier de bureau malgache de qualité supérieure, conçu pour durer et répondre aux exigences de votre entreprise.

**Conclusion :** Contactez-nous dès aujourd'hui pour explorer notre offre de mobilier de bureau malgache exceptionnel. Nous sommes prêts à vous conseiller et à vous accompagner dans la création de l'environnement de travail parfait pour votre entreprise.

❖ Contenu rédactionnel pour une page du site Internet

**Titre de la Page :** "Chaises de Bureau Ergonomiques : Confort et Productivité"

**Meta Description :** "Explorez notre vaste sélection de chaises de bureau ergonomiques, conçues pour améliorer votre bien-être et votre efficacité au travail."

**Introduction :** Investir dans une chaise de bureau ergonomique représente un choix judicieux pour votre santé et votre productivité. Ces chaises sont spécialement conçues pour vous aider à maintenir une posture optimale et à prévenir les douleurs dorsales, cervicales et lombaires.

**Corps :**

Notre entreprise met à votre disposition une large gamme de chaises de bureau ergonomiques, adaptées à tous les besoins et budgets. Que vous soyez de petite ou de grande taille, vous trouverez chez nous une chaise adaptée à votre morphologie.

Nous proposons également des chaises de bureau ergonomiques personnalisées, afin de répondre précisément à vos exigences particulières.

Au-delà de leur design ergonomique, nos chaises sont synonymes de qualité et de durabilité, garantissant un investissement durable pour votre confort au travail.

**Conclusion :** N'hésitez pas à nous contacter dès aujourd'hui pour en savoir davantage sur notre gamme de chaises de bureau ergonomiques. Nous sommes là pour vous conseiller et vous accompagner dans le choix de la chaise parfaite pour votre espace de travail.

❖ Article de blog

**Titre de l'article :** Comment choisir la bonne chaise de bureau

**Introduction :** La chaise de bureau est bien plus qu'un simple meuble de bureau. Elle est un élément essentiel de l'environnement de travail qui peut avoir un impact considérable sur votre confort, votre bien-être et votre productivité. Dans cet article, nous allons vous guider à travers les aspects clés à prendre en compte pour choisir la chaise de bureau parfaite qui répondra à vos besoins spécifiques.

**Corps :**

*1. Adaptez la Chaise à votre Taille et votre Morphologie :*

L'une des premières considérations lors du choix d'une chaise de bureau est de s'assurer qu'elle convient à votre taille et à votre morphologie. Optez pour une chaise avec une hauteur réglable pour que vos pieds puissent reposer à plat sur le sol, et que vos cuisses soient parallèles au sol. De plus, le dossier de la chaise doit également être réglable pour soutenir correctement votre dos.

*2. Priorisez le Soutien Lombaire :*

Un soutien lombaire adéquat est essentiel pour prévenir les douleurs dorsales. Choisissez une chaise dotée d'un soutien lombaire réglable, de préférence pourvu d'un support qui s'ajuste à la courbure naturelle de votre dos. Cela vous aidera à maintenir une posture saine tout au long de la journée.

*3. Optez pour des Accoudoirs Réglables :*

Les accoudoirs jouent un rôle crucial dans le maintien du confort et de la relaxation de vos épaules et de vos coudes. Choisissez une chaise équipée d'accoudoirs réglables, ce qui vous permettra de les positionner à la hauteur idéale pour vous, réduisant ainsi la tension musculaire inutile.

*4. Confort et Facilité d'Entretien du Revêtement :*

Le revêtement de la chaise de bureau est en contact direct avec votre corps pendant de longues heures. Assurez-vous qu'il est à la fois confortable et respirant pour un confort maximal. De plus, optez pour un revêtement facile à nettoyer, ce qui facilitera l'entretien et prolongera la durée de vie de votre chaise.



### **Conclusion :**

Le choix de la bonne chaise de bureau n'est pas une tâche à prendre à la légère. Il s'agit d'un investissement essentiel pour votre santé et votre productivité au travail. Prenez le temps d'évaluer vos besoins spécifiques et votre budget, et choisissez une chaise qui vous offrira un confort exceptionnel tout en favorisant une posture ergonomique. Une chaise de bureau bien choisie peut faire toute la différence dans votre expérience quotidienne au travail.

## **PARTIE 8 : Livrable**

- Rapport professionnel