

CONSEILS POUR VOTRE STRATÉGIE MARKETING WEB

*Quelle technique adopter dans votre stratégie de référencement naturel ?
OROSAND a la solution pour vous développer efficacement !*

Partie I-Elaboration de votre stratégie SEO

Démarquez-vous de la concurrence grâce à des méthodes marketing claires et adaptées à votre cible.

a) Quels bénéfices à utiliser le référencement naturel ?

Avant de rentrer dans le vif du sujet, il faudrait se demander quelle serait la bonne définition du référencement naturel ?

- **Qu'est ce que le SEO ?**

Nous savons qu'il est un outil indispensable dans la mise en avant de tout service sur le web, en effet, en plus de placer ceux-ci sur le devant de la scène, il donne des résultats a posteriori que ce soit la formation d'un flux de trafic important, ou, une meilleure gestion de sa communication à moindres coûts, il y a tout à y gagner en choisissant le référencement, un vrai retour sur investissement sur le long terme.

Maintenant que nous avons une idée du référencement naturel dans les grandes lignes, nous pouvons mettre en lien la force de celui-ci sur les moteurs de recherche lorsque l'on veut optimiser son contenu.

- **L'impact du référencement sur l'optimisation des contenus web**

Etant donné que l'utilisation et l'influence des moteurs de recherche ont atteint leur pic de façon quotidienne; à un point où Google est devenu le pionnier dans la mise en avant de contenus de sites web une fois de plus en 2022; il devient essentiel de bien manier sa stratégie marketing et commerciale afin de mettre toutes ses chances de son côté avec un business à son actif. Commençant par étudier les techniques SEO en choisissant les bons mots clés à mettre en avant, en établissant un audit de son site web, en optimisant les contenus internes de ses pages, en développant une bonne stratégie de linking afin de propulser son contenu et animer le trafic vers ces pages. Ces techniques sont non exhaustives mais principales dans la recherche de la maximisation à tout prix. Après avoir apprivoisé les différentes techniques de référencement naturel, nous pouvons repérer les divers avantages à long terme de l'utilisation de ces techniques.

- **3 avantages du SEO pour votre contenu web**

La création d'un site web reste un des éléments indispensable pour tout métier désireux d'accroître sa visibilité et développer son potentiel au maximum. Pour cela, rien de tel que d'allier pratique avec théorie en intégrant sa stratégie aux techniques SEO.

❖ L'intégration de sa stratégie marketing et commerciale au SEO

Dans la création d'un projet digital, le SEO doit faire partie intégrante de la stratégie marketing que ce soit dans l'optimisation des publications sur les réseaux sociaux, contenus web ainsi que les publicités afin d'obtenir de meilleurs résultats en un gain de temps. N'hésitez pas à choisir des mots-clés spécifiques et développer tout un panel de contenus autour d'eux afin d'être plus à même de contrôler sa communication sur des sujets précis passibles d'intéresser le maximum de prospects possibles sur tous les supports médias existants.

❖ L'impact sur les ventes et la e-réputation

En mettant en place une stratégie basée sur le référencement naturel garantie l'exposition de son contenu à son audience cible et le fait de garder une vision commerciale cohérente démontre une certaine aisance et nous positionne en tant qu'expert dans son propre domaine aux yeux des potentiels clients.

En plus de garantir de meilleurs résultats, la stratégie SEO certifie une expérience client définie, améliorée et forgée. En effet, avec l'optimisation, celui-ci obtiendra non seulement ce qu'il recherche à la lettre près, la satisfaction des services proposés lui permettra d'adhérer plus facilement à d'autres propositions de contenu présents sur le site étant donné que la confiance a été créée en amont. Les forces du référencement résident donc dans la facilité à répondre aux besoins du client tout en générant du trafic sur le contenu proposé.

❖ L'impact sur la visibilité

Avec l'essor des recherches sur internet, travailler son référencement naturel assure l'augmentation de sa visibilité auprès d'un plus grand nombre de personnes possibles. De plus, le fait de pouvoir dynamiser son contenu grâce à l'impact des moteurs de recherche et ainsi acquérir, fédérer pour une finalité de domination de son trafic au maximum dans un temps donné n'est pas un aspect négociable.

Enfin, la transition vers un maximum de visibilité est le résultat d'un trafic mieux ciblé et une expérience client forgée étant donné que celui-ci favorise les contenus organiques donc optimisés. Plus le contenu est spécifique, optimisé et agencé pour les besoins de la cible, meilleurs seront les résultats.

b) Comment se positionner efficacement et sortir du lot face à une forte concurrence en ligne?

● Le choix stratégique du positionnement en ligne

❖ Qu'est-ce que le positionnement?

En marketing le positionnement peut être expliqué par 2 aspects :

1. Par la place que l'activité du business occupe sur le marché, autrement dit comment les clients vont la percevoir par rapport aux concurrents suite à un positionnement régi par les besoins du client.

2. Par l'image que le business veut avoir sur le marché ainsi que vis-à-vis du client dans d'autres termes, un positionnement défini et souhaité par la société.

Le positionnement est donc un outil stratégique important étant donné qu'il permet à une entreprise d'être cohérente dans tous ses choix de la création à la communication en passant par les canaux de stratégie marketing.

- **Les 2 moyens de positionnement sur le marché en ligne**

- ❖ **Définir, identifier et cibler sa stratégie de positionnement**

Évoluer dans un marché en général peut rapidement limiter son activité, c'est pourquoi, il est important de bien délimiter et cibler son positionnement pour une meilleure gestion de son activité. Avant toute chose dans le domaine du web, connaître son environnement et sa cible sont des clés primordiales afin de ne pas s'écarter de son point de départ. En effet, tout est une question de perception, il est important de garder en tête les besoins de sa cible, de rester en accord avec ses attentes, et d'apprendre à penser comme celui-ci. Un élément qui fait toute la différence, toujours dans une optique de faire développer son activité au sein de ce secteur très concurrentiel.

- ❖ **Identifier et maîtriser ses concurrents et sa cible**

Un autre point fondamental reste l'analyse de manière approfondie de la concurrence et de son secteur d'activité. Qui sont les clients? Qui sont mes principaux concurrents dans ce secteur? Quelle est leur perception du marché? Toutes ces questions afin de pouvoir mieux se positionner et dominer le secteur, car, dans le monde du digital, toujours rester actif, aux aguets, en pôle position permet un maintien dans le temps.

Il est donc important de forger son identité digitale, son esprit critique en gardant sa propre vision tout en misant sur la satisfaction client.

Une bonne visibilité sur le long terme ne serait possible que grâce au boost des techniques SEO ainsi qu'à notre rapport vis-à-vis de celles-ci.

Partie II-Optimisation du web

Vous voulez obtenir des résultats sur le long terme? Commencer à manier les stratégies d'optimisation.

a) Amélioration et perfectionnement des sites internet

- ❖ **Comment perfectionner son activité sur le web?**

Afin de développer son entreprise, il faut toujours garder en tête l'accroissement de la visibilité ainsi que le développement de sa cible. Un autre point important est l'homogénéité du site web, en effet, il se doit d'être à jour, fluide, ergonomique et adapté pour son audience. Pour cela, toujours penser à effectuer un audit de son site en perfectionnant sa qualité grâce aux techniques SEO d'optimisation web et autres outils d'amélioration de la performance et de l'expérience client.

- ❖ **Pourquoi maximiser ses performances sur le web?**

Comme nous l'avons vu précédemment, le référencement naturel est un outil très efficace afin d'accroître son trafic ainsi qu'une nouvelle base de clients. Avec un monde toujours plus concurrentiel, l'avantage d'avoir un site complètement optimisé n'est pas négligeable, car, le positionnement favorise le trafic, le trafic favorise la confiance du client et la confiance développe la fidélisation.

Optimiser son site web grâce aux techniques SEO garantit de bonnes performances, car, de nos jours, tout le monde peut créer son site, cependant, les performances pourront différer dès l'instant où la stratégie SEO ne sera pas utilisée de façon ergonomique. D'où l'importance de maîtriser sa stratégie marketing, car bien utilisée, elle permet de gagner un temps considérable sur la construction de son business, mais également, dans la construction des prospects

Une fois l'optimisation du web effectuée, un des points importants dans l'implantation de son business sur le marché reste la formation d'une clientèle de base, et avec quel moyen utile de le faire qu'avec celui des réseaux sociaux.

b) Utilisation maximale des réseaux sociaux

❖ Pourquoi fédérer une cible sur le long terme?

Au niveau marketing, un point majeur dans l'optimisation de son site grâce aux réseaux sociaux est l'opportunité de les utiliser en tant que plateforme afin de générer du trafic et de l'intérêt.

Un autre fait important est celui de pouvoir créer du contenu qui se partage infiniment grâce à la présence des backlinks qui favorisent l'engagement et la diffusion du contenu de façon proactive et place celui-ci en tant que référence à part entière où la cible pourra se réapproprier le contenu partagé.

Étant donné que les réseaux sociaux sont de grands canaux d'acquisition et de communication, ils sont devenus une couverture importante dans la quête et la recherche de clients potentiels.

Sur les réseaux tout le monde peut se réinventer, améliorer sa e-reputation, développer une communauté, donc faire grandir son business. Pour parfaire cela, il existe différents moyens d'y parvenir toujours à travers le web.

❖ Comment se former une audience solide sur le long terme?

En 2022, les utilisateurs français passent en moyenne 5h34 en ligne par jour et 44% de temps passé sur les réseaux sociaux rien qu'avec leurs smartphones. Des résultats en constante augmentation démontrant l'essor ainsi que la prédominance des réseaux dans le quotidien des usagers.

De nos jours Internet et les réseaux sociaux régissent le marché du web, c'est pour cela qu'il ne faut pas se limiter qu'à un seul canal. Comme nous le savons, les réseaux sociaux restent une plateforme tellement diverse et prometteuse qu'il faut arriver tout d'abord à la maîtriser mais également à se démarquer, ce qui n'est pas chose facile. C'est pourquoi, développer et arriver à proposer un projet, une vision claire qui cible les besoins clés de son audience permettra de diversifier plus facilement son audience sur les réseaux et de paraître plus cohérent sur la toile. En d'autres termes, la cohésion et la transparence vis-à-vis de sa cible permettent une meilleure longévité.

Partie III-Newsletters & fidélisation clients

Afin de dynamiser votre clientèle et la fédérer sur le long-terme, laissez OROSAND vous donner les clés pour vous démarquer ainsi que vous construire un portefeuille client.

a) Personnalisation de la clientèle

❖ Qu'est-ce que la personnalisation de la relation client?

En marketing, la personnalisation est une technique pour proposer un message unique et adapté au client. Le contexte et le contenu sont complètement re-définis afin qu'il soit fait exclusivement pour le client donné étant donné que chaque personne est différente et à des envies qui divergent. Il est de plus en plus fréquent, même déjà implanté comme stratégie marketing chez les entreprises, et il est presque indispensable de maîtriser cette technique car elle fidélise et conserve la relation client. Cet aspect met également un point d'honneur sur la place fondamentale qu'occupe l'audience dans l'activité de l'entreprise.

❖ Comment fédérer son audience?

Comme nous l'avons remarqué, conserver une audience reste un vrai challenge sur le long terme cependant, si nous utilisons les bonnes techniques, le développement peut aller encore plus loin.

Tout d'abord, après avoir établi ses objectifs internes, il faut travailler son image, en effet, l'apparence compte même sur internet car c'est la première chose qui puisse faire tourner la balance. Il faut garder en tête que tout ce qui est en rapport avec l'activité du site se doit d'être cohérent et travailler. De plus, avec la possibilité d'utiliser les outils d'optimisation web, plus rien ne peut être fait au hasard car de nos jours, tout a été créé pour perfectionner son activité.

En d'autres termes, confirmer son audience est un travail à long terme, les points les plus importants restent le travail de son identité digitale ainsi que la cohérence du contenu proposé.

b) Dynamisation de l'activité commerciale

❖ 3 conseils pour booster son activité commerciale

→ Publier du contenu d'actualité

Lorsque l'on veut propulser son activité sur internet et encore plus sur les réseaux, il est important de proposer un contenu qui résulte avec son temps, en effet, la base principale dans le monde du digital est de rester intéressant et attractif avec son audience. C'est indéniable, un site web qui va proposer du contenu riche, stimulant et régulièrement va plus facilement générer un intérêt et donc confirmer son expertise dans son domaine. Le fait de poster de façon constante suscite généralement un intérêt croissant chez les utilisateurs qui n'hésiteront pas à revenir de manière plus fréquente. Dans d'autres termes, plus le contenu est varié, clair et homogène, plus le flux de trafic sera important.

→ Créer des rendez-vous hebdomadaires sur les réseaux sociaux

Dans le monde du digital d'aujourd'hui, avoir créer son audience ne suffit plus, en effet, il faut la dynamiser et susciter son intérêt constant. Pour cela, développer des thématiques dans l'univers de votre activité est un moyen solide de garder son audience connectée ainsi

que de faire perdurer ce lien sur le long terme. Cela peut également se faire à travers divers enjeux ludiques ou tout simplement des posts sur les réseaux sociaux faisant référence aux besoins sollicités par l'audience.

→ Diversifier son contenu tout en gardant l'ADN de votre site

Sur les réseaux sociaux, il devient très facile de se perdre en voulant tout proposer. C'est pourquoi, toujours dans une optique d'accroissement de son trafic, optimiser son contenu en proposant des thèmes variés en restant en lien avec son activité paraît une solution adéquate dans l'ouverture de son audience ainsi que la dynamisation de celle-ci. Diversifier son contenu ne veut pas dire publier dans tous les sens, mais plutôt, savoir quel sujet aborder tout en le mêlant aux thématiques présentes sur le site web, ne jamais perdre de vue la vision de base de l'activité du site.

Conclusion:

Afin de clôturer ces thématiques du référencement naturel, de l'optimisation ainsi que le positionnement sur le web, nous remarquons que l'objectif principal est de travailler et bien mettre en place la stratégie marketing de l'activité du site.

Le point à retenir lorsque l'on choisit de faire du SEO est l'attrait qu'il apporte ainsi que le grand taux de conversion de sa cible grâce aux différentes techniques de dynamisation et d'optimisation de l'activité. Donc fortifier sa stratégie à l'aide des différents outils de référencement sont les clés d'une activité à long terme.

En 2022, ne soyez plus restreint dans votre avancée!

Choisissez OROSAND pour booster votre business et votre carrière! orosand.fr