



RÉNOVATION, AGENCEMENT ET
AMÉNAGEMENT DE L'HABITAT

LA CHECK-LIST ULTIME DU MARKETING EN LIGNE

COMMENT GAGNER EN LIGNE ET MAXIMISER
VOTRE
FLUX DE PROSPECTS VIA L'INTERNET



RÉNOVISION
Marketing

La check-list ultime du marketing en ligne pour les entreprises de la rénovation, agencement et aménagement de l'habitat

COMMENT GAGNER EN LIGNE ET MAXIMISER VOTRE FLUX DE PROSPECTS VIA L'INTERNET

Votre site Web est-il optimisé pour la conversion?

- Avez-vous le numéro de téléphone dans le coin supérieur droit de chaque page ?
- Utilisez-vous des images / vidéos / photos authentiques du propriétaire, de vos camions, des photos de votre équipe, etc.
- Avez-vous un appel à l'action convaincant après chaque bloc de texte ?
- Offrez-vous aux clients la possibilité de s'engager par le biais d'un chat ou d'un message ?
- Votre site Web est-il adapté aux téléphones portables et comporte-t-il un bouton d'appel facile à utiliser ?
- Votre site Web se charge-t-il rapidement sur les ordinateurs de bureau et les téléphones portables ?

Votre site Web est-il optimisé pour les moteurs de recherche ?

- Votre mot-clé principal figure-t-il dans la balise de titre de chaque page de votre site Web ?
- Avez-vous des pages pour chacun de vos services principaux ?
- Avez-vous un contenu unique sur chaque page de votre site Web ?
- Créez-vous constamment du nouveau contenu, des blogs et de nouveaux liens entrants vers votre site Web ?
- Avez-vous des pages pour les marques que vous entretelez/installiez ?

Votre entreprise est-elle optimisée pour figurer sur Google Maps ?

- Avez-vous réclamé et vérifié votre fiche Google My Business ?
- Disposez-vous de l'identifiant de connexion ?
- Avez-vous correctement optimisé votre fiche Google My Business ?
- Êtes-vous présent dans toutes les principales listes d'annuaires en ligne avec le même nom d'entreprise, adresse et numéro de téléphone ?
- Disposez-vous d'une stratégie proactive pour obtenir de nouveaux avis en ligne chaque jour ?

La check-list ultime du marketing en ligne pour les entreprises de la rénovation, agencement et aménagement de l'habitat

COMMENT GAGNER EN LIGNE ET MAXIMISER VOTRE FLUX DE PROSPECTS VIA L'INTERNET

Tirez-vous parti du marketing en ligne payant ?

- Utilisez-vous les annonces de services locaux de Google ?
- Utilisez-vous des annonces de reciblage pour vos prospects non convertis ?
- Utilisez-vous Google Ads ?
- Avez-vous mis en place un système de suivi des conversions qui vous permet de remonter jusqu'au groupe d'annonces ou au mot-clé ?
- Utilisez-vous des annonces Facebook ciblées pour votre base de prospects idéale ?

Êtes-vous actif sur les médias sociaux ?

- Avez-vous configuré vos profils d'entreprise sur Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube et Instagram ?
- Obtenez-vous de l'engagement sur Facebook ?
- Mettez-vous à jour vos profils sociaux de façon régulière ?

Tirez-vous parti de l'automatisation de vos messages par E-mail?

- Relancez-vous vos prospects en 5 minutes ou moins par téléphone, SMS et e-mail ?
- Avez-vous mis en place des campagnes de conversion pour relancer les prospects non convertis ?
- Disposez-vous d'une base de données contenant les adresses e-mail de vos clients ?
- Envoyez-vous un bulletin d'information mensuel par courriel ?
- Utilisez-vous l'e-mail pour obtenir des avis en ligne et pour attirer les clients sur vos profils de médias sociaux ?

Avez-vous de quoi évaluer votre retour sur investissement ?

- Google Analytics
- Suivi du classement des mots-clés
- Tableau de bord indiquant le coût par piste, les dépenses totales et le retour sur investissement prévu ?

Vous ne savez pas par où commencer?

Nous pouvons vous aider à mettre en place un marketing digital efficace et à maximiser votre flux de prospects en ligne.

Cliquez ici



"LA STRATÉGIE DE LA MAÎTRISE DU DIGITAL™"

