Le marketing digital

*Par Yapy MAMBO*

Internet révolutionne miraculeusement le monde entrepreneurial. Le **markéting digital** fait non seulement naître de nouveaux emplois sur le web mais est aussi l’ultime outil de **développement des entreprises**. Cependant, son domaine d’application est tellement vaste qu’on ne saurait le délimité. A travers cet article, vous découvrez **qu’est-ce-que le marketing digital**, son importance et comment en l’adapter à votre domaine d’expertise.

# A propos du marketing digital

Le marketing digital ou **marketing numérique** est une version avancé du **marketing traditionnel.** Il est l’ensemble des pratiques ou techniques qui visent à **conquérir le marché commercial**, à travers le web. Il a donc été développer exclusivement par le web et pour le web. Ses outils d’usage sont en ce sens, les supports et canaux digitaux.

En réalité, il s’agit de l’**application du marketing** sur tout ce qui peut se connecter à internet. Certains se demandent encore pourquoi adopter le numérique pour son entreprise.

# Pourquoi le digital ?

Le marché commercial connait aujourd’hui une concurrence accrue sur le web. Il ne s’agit plus d’être une petite ou grande entreprise pour avoir **un taux de vente optimal**. **Le webmarketing** offre une large possibilité d’optimiser vos ventes. Il est capable de mettre des entreprises à pied d’égalité sans tenir compte de leurs anciennetés.

De plus, le marketing à travers les **canaux digitaux** est devenu incontournable pour faire de la prospection et pour **fidéliser vos clients**. Cette stratégie de marketing est autant bénéfique au vendeur qu’au client.

En réalité, le monde converge vers **le numérique**. **Digitaliser votre entreprise** offre aux clients, une facilité à satisfaire leurs besoins quotidiens et est le seul moyen d’augmenter votre **taux de conversion.** Cependant, il ne s’agit pas de juste être **présent sur le web**, mais d’en profiter au maximum et de se démarquer efficacement de la concurrence. D’où l’importance des supports du webmarketing.

L’autre avantage du **marketing en ligne** est **d’augmenter le trafic** sur votre site internet. D’ailleurs, l’utilisation d’un site web relève du marketing digital.

# Rôle d’un site internet

Après les réseaux sociaux, votre **site internet** est le cœur de vos **campagnes sur le web**. C’est le seul lieu où vos clients potentiels viennent se ressourcer de vos produits ou services sans vous contacter en amont et sans même vous connaitre auparavant. C’est donc sur votre site que votre prospect peut se transformer en client.

Ainsi, vous devez pouvoir transformer toute visite, ou la majorité, en vente. Cependant, votre site internet doit avoir un aspect plaisant et offrir au visiteur une fluidité absolue. Vous devez faire bon usage des couleurs pour un bon design, et opter pour des contenus pertinents voire courts. Ce paramètre maintient le plus longtemps que possible votre visiteur sur votre site car le contenu ne l’ennui pas.

En outre, un site internet doit surtout **appeler à l’action**. Vous devez inciter votre prospect à interagir avec le site afin de mieux découvrir vos services et de se décider à passer commande. En gros, le rôle de votre site web doit être de **convertir votre prospect**.

Maintenant, du fait que vous ne connaissez pas directement vos clients potentiels, vous devez convaincre les moteurs de recherche à classer votre site internet parmi les meilleurs résultats proposés aux internautes qui font des recherches sur vos produits ou services. Il s’agit de bien référencer votre page web. Nous verrons dans la suite comment référencer sa page web grâce aux SEM, c’est-à-dire aux Seach Engine Marketing.

# Le SEO

L’optimisation pour les moteurs de recherche **SEO**, se définit en anglais comme le **Seach Engine Optimization**. Pour faire simple, son objectif est de faire apparaître une page web dans les **premiers résultats** qu’affichent un **moteur de recherche**. Il s’agit ici de convaincre Google que le contenu proposé est le meilleur et apporte assez de valeur ajouté à **l’internaute.**

En effet, lorsque votre page web est en tête du SERP, vos visites grimpent très rapidement. La notoriété de votre marque croit et vos ventes connaissent une vraie ascendance.

Ainsi, pour réussir votre **référencement naturel,** vous devez d’abord comprendre que **l’algorithme de Google** est mis en place de sorte à rechercher en premier, la pertinence de votre contenu.

Un simple exemple par rapport à votre url. Pour une agence de voyage nommée « Turbo », votre url ne doit pas être « www.turbo.com », mais plutôt « www.turbovoyage.com ». Les moteurs de recherche penseront à votre site, chaque fois que la recherche d’un internaute comporte le mot « voyage ».

Ceci étant, plusieurs techniques liées au SEO vous permettent d’avoir un meilleur référencement naturel de votre page sur le web.

En réalité, il existe trois sortes de SEM. On distingue, en plus du SEO, **le SEA.**

Le **Seach Engine Adversing (SEA),** encore appelé **lien commercial**, est une technique visant à positionner une page web sur la première page du SERP en utilisant des mots clés, sans concurrence, vendu par les moteurs de recherche. La facturation se fait par clique.

Les SEA représentent les principales sources de revenu des moteurs de recherche. Ils ont le même objectif que **les techniques du SEO**: augmenter le trafic d’une page web.

Ainsi, les SEA sont des **liens sponsorisés** de pages d’atterrissage qui viennent se positionner au-dessus des autres liens dits **liens organiques** ([SEO](https://www.reputationvip.com/fr/guide/seo)).

De même, en matière de contenu de page, internet a donné vie au **marketing de contenu**. Cette branche du marketing digital n’a rien à voir avec une simple pratique. Découvrons ses caractéristiques dans la suite.

# Le content marketing

Le **marketing de contenu** est une stratégie basée sur la création et la distribution d’un **contenu pertinent et cohérent**, qui apporte une certaine valeur ajouté à un internaute. Son objectif est d’attirer et d’engager une catégorie précise de visiteur afin de déclencher l’action chez cette dernière.

La particularité du **content marketing** avec la **publicité display** est qu’il touche particulièrement la cible. Le prospect ressent cette impression qu’on lui taille une importance particulière. C’est la meilleure technique pour gagner la loyauté d’un client car, ce sentiment qu’on déclenche en lui est un confort que recherche tout le monde quand il va demander un service.

La pratique du content marketing vise surtout à apprendre à **votre client potentiel** à vous connaitre, à vous apprécier et à vous faire suffisamment confiance pour décider de faire affaire avec vous.

Pour atteindre leurs cibles, les créateurs de contenu peuvent, par exemple, se servir des outils comme des **articles de blogs**, les **e-books**, des **vidéos** et des **podcasts**. Tout dépend de ce qui peut plaire à **l’audience ciblée.**

Pour avoir un meilleur contenu, il faut surtout se mettre dans la peau du **lead** et se souvenir que le marketing est avant tout la communication et le commerce. Il faut mieux connaitre le consommateur pour lui vendre plus et mieux.

Cette tactique est simplement ce qu’il faut à votre site internet pour optimiser votre taux de conversion.

Le content marketing étend son expertise dans d’autres domaines comme **l’emailing,** quand vous décidez de rester plus proche de vos clients et vos prospects grâce au newsletter. Sans plus tarder voyons ce qu’apporte ce support du webmarketing.

# L’emailing

Vous avez réussi à attirer vers votre site vos clients potentiels. Vous avez pu les convertir en acheteur. Voici une tactique du marketing digital qui vous permet de fidéliser vos clients.

**L’emailing** est un moyen de communication très puissant avec votre audience. Il vise à Informer, via une newsletter, sur un nouveau produit ou une offre promotionnelle. Il permet également de faire une annonce importante, de qualifier une base de données et de prospecter.

Une **campagne d’emailing** présente beaucoup plus d’avantages qu’une quelconque autre. Grâce aux plateformes de campagne d’emailing vous avez la possibilité d’organiser vos campagnes de sorte à envoyer un mail précis à une liste spéciale de diffusion. Les formats acceptés par un mail sont très intéressants. Vous pouvez faire usage de texte, d’image et du html.

En fait, le HTML, hyper text markup langage, est un langage de programmation des pages web qui permet des créations riches et ludiques. Il harmonise à la fois le texte, les images, les liens et bien d’autres choses.

Une campagne d’emailing est dans ce sens très créatif. La cible lit, non seulement votre mail, mais aussi tout un article de votre site. Ceci, grâce au lien présent dans votre mail. Pensez donc à être concis et à appeler à l’action.

De plus, vous n’êtes pas sans savoir que, supprimer un mail nécessite une volonté et des tâches à accomplir. La probabilité, pour que votre destinataire lise **l’objet de votre mail,** est donc très forte. Si votre objet est pertinent, vous êtes donc certain que votre cible lise votre mail.

En gros, la **tactique de l’emailing** est très efficace pour **fidéliser vos anciens clients** et pour **convertir vos clients potentiels**.

Aujourd’hui, internet facilite la tâche dans la vente de vos produits. Il met en place un système qui vous fait travailler indirectement avec des associés. L’avantage est que ces derniers sont des travailleurs indépendants. Ils font la promotion de vos produits ou services et les vendent sur différents canaux.

# Le programme d’affiliation

Etre **affilié**, c’est de promouvoir un produit, un service ou un programme d’une société, entité, personne et pouvoir toucher une commission allant de 3% à plus de 70%. L’**affiliation** est carrément un métier qui rapporte beaucoup de nos jours. Son fonctionnement est simple et basique.

En effet, une entreprise vend des produits ou services à un client. En **affiliation** vous êtes au cœur de la vente. C’est vous qui faites la **promotion du produit** et livrez le client à l’entreprise pour qu’il soit servi. Ainsi, à chaque fois que le produit est vendu via votre **lien d’affiliation,** vous touchez votre commission.

Ceci étant, il peut ne pas s’agir de vente de produit mais d’autres services comme les inscriptions et les apports de trafic.

Etant donné qu’un lien d’affiliation est délivré, le programme d’affiliation se fait via internet. Les entreprises grandissent vite avec cette **tactique de marketing** qui amène d’autres sites éditeurs à travailler pour leurs sites.

Enfin, l’évolution de l’intelligence artificielle développe progressivement une nouvelle génération de marketing sur les réseaux sociaux. Internet ne cesse d’évoluer. Il s’agit des **chatbots.**

# Les chatbots pour améliorer votre relation client

La technologie des **chatbots** met progressivement en sourdine celle des **logiciels** et **applications** utilisées par les **entreprises**. Avec tout le bouche-à-oreille autour de ces **robots conversationnels**, beaucoup d'entreprises ne se questionnent pas sur leurs réelles raisons d’être et risquent d’en passer à côté.

Un chatbot est un **programme informatique** plus ou moins doté d’intelligence artificielle. Il est capable de conduire une **discussion** et d’opérer des actions sans **intervention humaine**. En d’autres termes ces bots sont des humains augmentés.

Pour les **entreprises,** les chatbots sont utilisés sur les **sites web** ou sur les **réseaux sociaux**. Sur vos réseaux sociaux, ils vous permettent de convertir un prospect en un client en lui offrant **des réponses fluides** à ses préoccupations. Il faut noter qu’ils sont capables de gérer efficacement un programme de parrainage et de collecter des informations sur votre audience.

Les robots conversationnels vous apportent, non seulement une présence permanente sur le web, mais aussi l’automatisation de vos campagnes publicitaires. Un chatbot est capable de gérer et d’évaluer une campagne d’emailing de façon rapide.

En gros, un chatbot **automatise** au mieux vos **relations** avec vos **clients** et vous rend les tâches faciles. Les hommes sont meilleurs que les **robots** en ce qui concerne la plupart des éléments essentiels au service client, comme la détection des émotions, la compréhension du contexte ou le fait de savoir quand modifier un protocole donné. Les chatbots sont très conseillés pour les assistés. Votre entreprise en fera sans doute un grand profit.

Somme toute, le marketing digital est un atout pour toutes les entreprises désireuses de prospérer à travers le web. Il vise surtout à offrir une expérience digne du siècle sur le web, aux internautes en général et aux clients en particulier. Internet change progressivement la vie des entrepreneurs. De nouveaux emplois naissent et chacun se fait une place sur le web.

Notre article vous a plu ? Laissez-nous un commentaire pour marquer votre passage et votre intérêt à nous lire.

Méta-description

Le marketing digital est devenu l’industrie le plus productif du web. Découvrez en quoi votre entreprise ne peut s’en passé.