

E-BOOK OFFERT

10 astuces pour gagner en visibilité sur internet



AERRE CREA

SUPPORTS DE COMMUNICATION & PUBLICITÉ



01

Optimiser son référencement naturel (SEO)

Le référencement naturel est la définition au préalable, de tous les mots clés qui apparaitront sur votre site internet et qui permettront de vous faire gagner des places dans les moteurs de recherche. Il est important de cibler les bons mots clés, qui génèrent du trafic sur la toile.

Le but : être vu et identifié par ceux qui ne vous cherchent pas ; et trouvé et contacté par ceux qui vous cherchent.

Avoir une belle vitrine, une enseigne visible et identifiable dans la rue, c'est l'équivalent du SEO !

91,5% des clics se font sur la première page !

Probabilité d'être visité lorsqu'on est en :

Page 2 = 4,8% Page 3 = 1,1 % Page 4 & suiv. ☹️



N'oubliez pas que :
Ce que **Google** ne trouve pas...
n'existe pas !

02

http://



Avoir un site web finement paramétré

Toutes les informations clés doivent être à 3 clics maximum de la page d'accueil ;

La durée de lecture d'un texte doit être inférieure à 10 minutes ; les bons mots-clés.

Des images, des photographies ou des vidéos doivent prouver les avantages du produit ou de la marque.

Un site web responsive : le BA-BA de nos jours !

**site web responsive : une lecture optimale de votre site sur tous les supports mobiles.*



03

Donnez la parole à vos clients



En effet, ce ne sont pas moins de 90% des internautes qui consultent les avis clients en ligne, avant d'acheter sur internet (IFOP).

Les avis clients permettent de débiter la relation client, en inspirant un certain début de confiance. Nombreux sont les acheteurs ayant rebroussés chemin, après s'être rendus compte que rien ne les assureraient d'être satisfaits de leur achat. Tous ces avis clients forment ce que l'on appelle la preuve sociale. Ils sont de véritables éléments de crédibilisation pour votre marque.

Nous vous conseillons d'ouvrir un compte Google Business, qui pourra être complété par des sites externes comme Trustpilot ou Avis Vérifiés



04



Interagissez !

Et oui, une relation ça s'entretient ! Pas question de pris pour acquis !

Prenez le soin de vous adresser à vos clients comme il se doit. Pensez à les solliciter sur de nombreux sujets propres à l'entreprises. Pourquoi pas leur demander leur opinion sur de prochains produits et/ou services; de multiplier les points de contacts à travers, storys, sondages etc.

De cette manière ils deviennent acteurs dans l'organisation.

C'est un excellent moyen de les fidéliser et de les rendre ambassadeurs de votre marque.

05

Être à jour dans ses actualités



Mettre régulièrement à jour son site internet est impératif pour garantir son positionnement dans les moteurs de recherches.

Pourquoi ? Tout simplement parce que ce sont des algorithmes qui passent au crible fin, votre contenu et qui ensuite vous place dans les moteurs de recherches. Sachez que ces algorithmes pénalisent les marques peu réactives.

La clé est donc : l'actualisation. Logique en même temps non ?

UPDATE



06



Tenir un blog

Et oui, encore une fois le contenu est une des clés de la réussite. Ecrire des articles, permet de créer de l'engagement mais aussi d'humaniser votre entreprise. Donner des conseils, des astuces de manière gratuite renforce ce lien de confiance pour vos clients et assoit votre crédibilité auprès des prospects. Il permet également de développer son réseau professionnel car un article est toujours propice aux échanges. L'idéal étant un article par semaine.

07



Envoyer des newsletters !

« On est jamais heureux que dans le bonheur que l'on donne. Donner c'est recevoir. »

Pensez à envoyer du contenu par voie de mails, mais attention de ne pas tomber dans la newsletter 100 % commerciale ! Le but n'étant pas de jouer à la marchande mais bien d'apporter du contenu différent de ses concurrents ! De cette manière vous communiquez intelligemment : mise en avant de produits, services, moments clés, mais en même temps vous créez un moment de partage et d'échanges

08



Offrez du conseil

Il est de plus en plus coutumier de trouver des ebooks, livres blancs, bilans, analyses, vidéos, audios, gratuits. Partagez gratuitement votre expertise. Lancez-vous dans l'offre de contenus pour vous positionner en tant qu'expert ! Prenez les devants, et instaurer un climat de confiance dès le départ.



Organisez des webinaires

Nouvelle tendance : le webinar.

En effet, il a l'avantage de rassembler en amont, une communauté autour d'un sujet ou d'une question. Encore une fois, vous vous positionnez en tant « qu'expert » dans le sens où vous soulever une problématique non résolue ou une problématique restée incomprise.

10

Les réseaux sociaux sont vos meilleurs amis



Quant on connaît la portée des réseaux sociaux et leur utilisation quotidienne, il est assez logique de vous inviter à travailler votre contenu et votre image perçue à travers des posts récurrents. Ils vous amèneront une interaction constante entre vous, vos clients, vos prospects.

Ceci étant valable pour le BtoC, il l'est évidemment pour le BtoB. C'est pourquoi, vous devez travailler vos réseaux professionnels. LinkedIn est sans doute INCONTOURNABLE en 2020.



Ça vous paraît complexe ? Besoin d'un accompagnement ?

N'hésitez pas à nous contacter,
afin de bénéficier de nos conseils
avisés et personnalisés !
Nous serons ravis de vous
accompagner dans cette étape.



contact@terredecrea.fr

03 23 73 69 85

6, Avenue de Laon
02200 Soissons

Créativement

Cet ebook vous est offert par :



TERRE & CREA

SUPPORTS DE COMMUNICATION & PUBLICITÉ