

# COMMENT TIRER PROFIT DU DIGITAL POUR DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE ?

Guide pratique



# A propos d'Experiens Conseil



**Experiens Conseil vous accompagne pas à pas à tirer profit du digital pour développer votre activité commerciale.**

## **3 niveaux d'intervention :**

- **Définition de votre stratégie et de votre plan d'action digital "prêt à l'emploi"**
- **Accompagnement/ Formation/ Coaching ou : Supervision d'un alternant**
- **Externalisation : délégation totale de vos leviers digitaux (Marketing de contenu, réseaux sociaux, génération de trafic, e-commerce ...).**

---

« Se faire battre est excusable, se faire surprendre est impardonnable. »

Napoléon

**6 cours de Tournon  
33000 BORDEAUX, France**

**Contact : [info@experiens-conseil.com](mailto:info@experiens-conseil.com)**

**SIRET : 883747453**

**Vous pouvez diffuser sans limitation ce document à condition de ne pas modifier ou altérer le contenu.**

**[www.experiens-conseil.fr](http://www.experiens-conseil.fr)**

# SOMMAIRE

---



## INTRODUCTION

4



## ETRE VISIBLE SUR INTERNET

6



## ETRE VU ET RECONNU PAR SES CLIENTS

13



## ATTIRER DES PROSPECTS

16



## VENDRE SUR LE WEB

20

Rejoignez-nous :

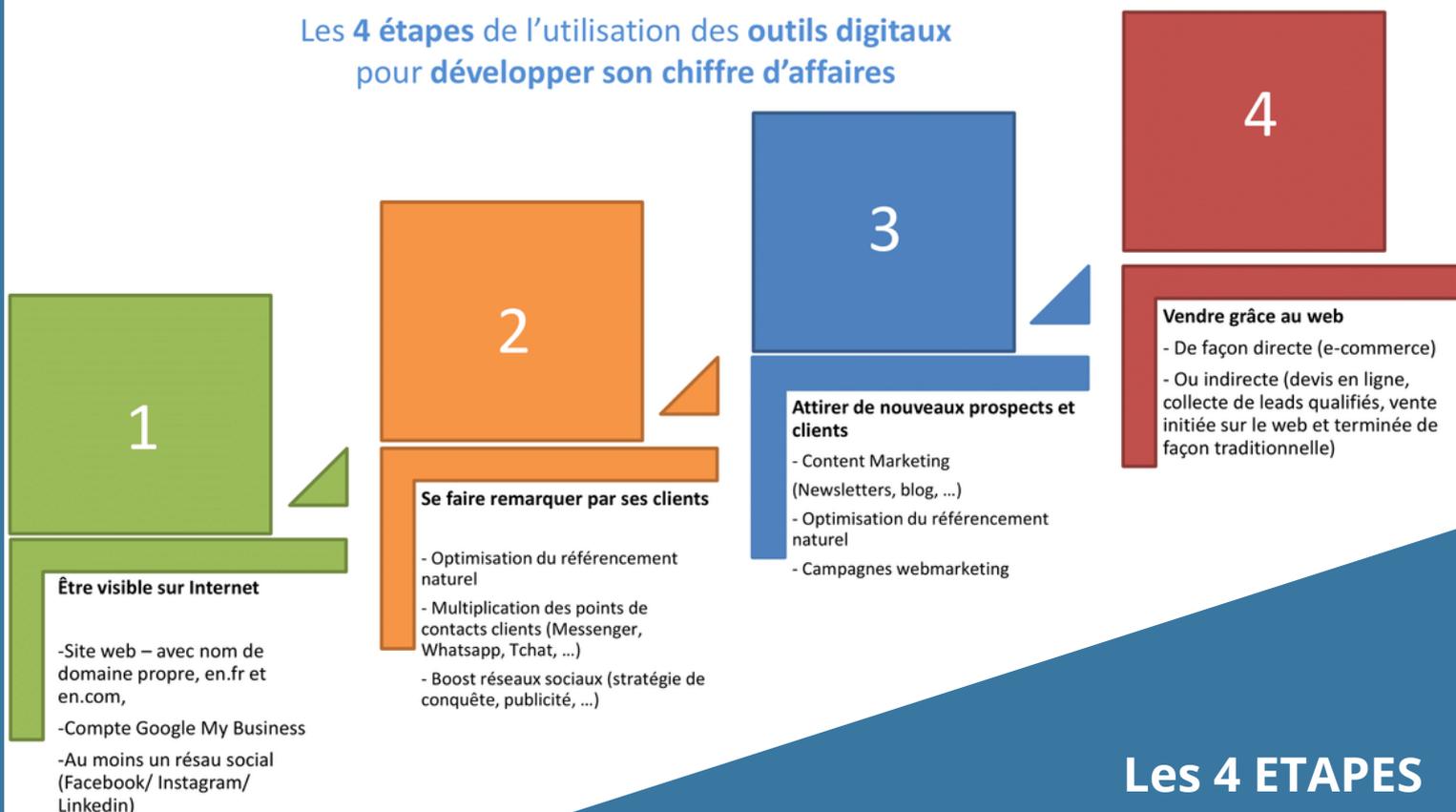




# INTRODUCTION

**Comment se faire connaître et attirer de nouveaux clients sur le web ?**

## Les 4 étapes de l'utilisation des outils digitaux pour développer son chiffre d'affaires



## Les 4 ETAPES à prendre en compte pour attirer des clients sur internet.

En 2022, il ne suffit pas d'avoir trouvé une bonne idée et lancer un site e-commerce pour réussir. Une fois votre entreprise créée, vous allez devoir développer votre présence en ligne pour faire croître votre business.

Il est indispensable de prendre en compte et suivre ces **4 étapes** une par une. Si vous les sautez, vous ne pourrez pas atteindre vos objectifs et développer votre business.

Le digital ne se résume pas qu'à du e-commerce, loin de là ! Avant d'être capable (et si seulement, c'est votre souhait...) de vendre en ligne, il faut gravir les échelons **étape par étape** : Exister sur Internet, puis faire en sorte de se démarquer de vos concurrents, avant d'aller chercher de nouveaux clients.



A person's hands are shown typing on a laptop keyboard. The laptop screen displays a website with a grid of images. The background is a blurred office setting. A blue diagonal line runs from the top left to the bottom right, framing the central text.

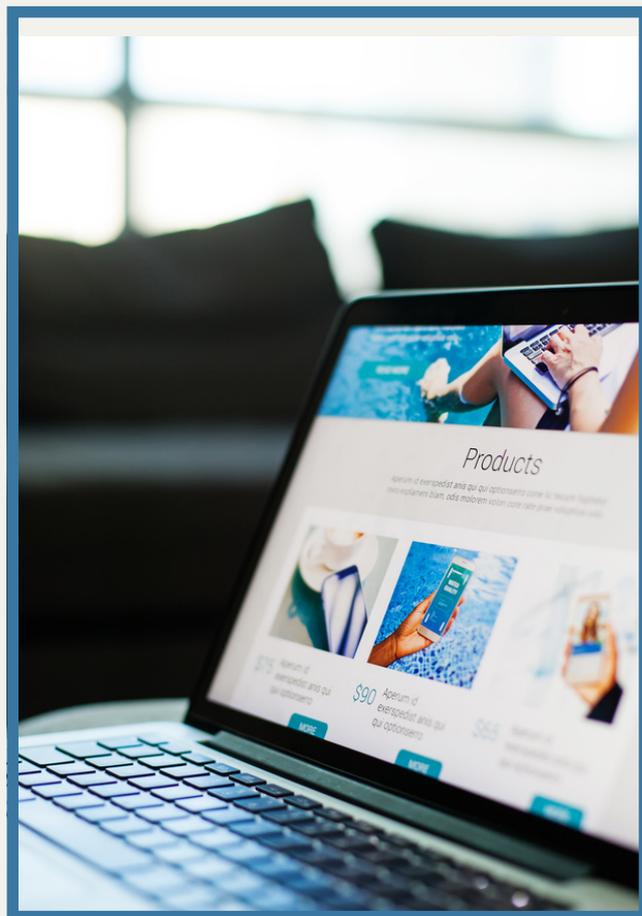
# **ETRE VISIBLE SUR INTERNET**

**Vos clients doivent pouvoir vous  
trouver facilement sur Internet.**

# 1. VOTRE SITE INTERNET

## Pourquoi est-il indispensable d'avoir un site internet ?

Aujourd'hui, avoir un site web est essentiel. c'est **l'image de votre entreprise**. Il vous permet d'être visible aux yeux de vos clients et prospects, mais pas seulement... Il vous permet également d'exister au même titre que vos concurrents, mais aussi de rassurer vos clients ou futurs clients, leur montrer ce que vous faites et pourquoi c'est vous qu'ils doivent choisir. Ou tout simplement les rassurer sur le fait qu'ils ont fait le bon choix.



Vous avez besoin d'étoffer votre équipe ? Là aussi, un site web s'avère **indispensable**. En 2022, la démarche de tout candidat à une offre d'emploi est d'aller voir qui se cache derrière l'entreprise auprès de laquelle ils postulent. Eux aussi ont besoin d'être rassurés sur leur choix !

Enfin, il vous permet tout simplement de **communiquer** sur votre activité. Le site Internet a remplacé la bonne vieille carte de visite. Il en a les mêmes fonctions, mais avec un champ des possibles bien plus vaste.

# Mais commençons par le début :

## Le site vitrine

Sa fonction principale est de présenter votre entreprise, vos produits ou services, et de mettre à disposition les informations en lien avec votre activité (horaires, contact...).

Un site vitrine vous permet :

- ✓ De construire votre image de marque
- ✓ D'être visible sur le net et de mettre en place une stratégie de communication digitale (référencement dans les moteurs de recherche, réseaux sociaux...).
- ✓ D'atteindre de nouveaux clients
- ✓ De gagner de la notoriété, de la visibilité et de la lisibilité
- ✓ De mettre en avant des offres spéciales, des événements et toute l'actualité de votre activité commerciale.
- ✓ D'être en contact permanent avec vos clients

➔ Il faut savoir le gérer et l'alimenter régulièrement. Il faut du contenu de qualité qui permettra d'installer une relation de confiance avec vos futurs clients.

**Avoir un site internet, c'est être présent 24h/24 et 7j/7, mais c'est surtout la première étape indispensable pour exister sur Internet !**



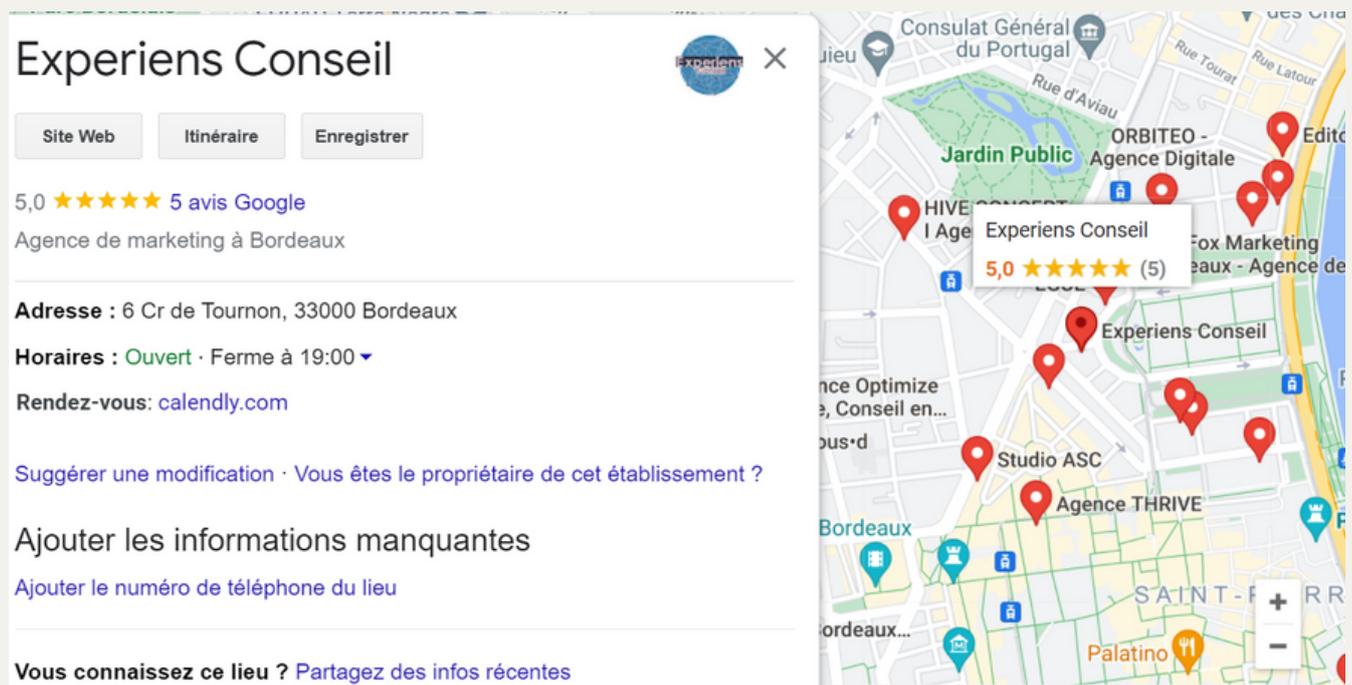
 **83% des Français âgés de 16 à 74 ans effectuent toutes leurs recherches sur internet.**

Source : INSEE

## 2- VOTRE FICHE ÉTABLISSEMENT GOOGLE = GOOGLE MY BUSINESS

Auparavant appelée « **Google My Business** », **la Fiche Etablissement Google est un outil indispensable pour être visible sur internet.**

**Une fiche Etablissement Google** est un outil gratuit de référencement local conçu par Google. Mis en place pour référencer un ensemble de points de vente, la solution permet à chaque établissement de gérer sa présence digitale et d'apparaître dans les résultats de recherche.



Cet outil sert surtout à **booster** le référencement naturel des points de vente. Il permet aux internautes de trouver en quelques clics une adresse à proximité ainsi que ses informations principales (adresse, horaires d'ouvertures, numéro de téléphone, site internet...). Les entreprises peuvent donc ainsi gérer leur présence en ligne sur Google (dans la recherche Google et sur Maps).

# COMMENT MAXIMISER VOTRE FICHE GOOGLE EN BTOB ?

Plusieurs éléments sont à prendre en compte pour maximiser sa fiche entreprise Google, en BtoB :

# 1

---

## Complétez parfaitement et intégralement votre profil

Il faut tout d'abord commencer par bien remplir votre fiche, en prenant le temps de formuler une description courte et percutante, donnez toutes les coordonnées qui permettront à vos clients de vous trouver facilement et de vous contacter.

# 2

---

## Choisissez bien votre catégorie

Trouvez l'étiquette qui vous définit, celle qui est la plus adaptée à votre entreprise (agence de marketing, coiffeur, restaurant...). Vous pouvez également ajouter quelques catégories secondaires si cela est cohérent.

# 3

---

## Mettez vos informations à jour régulièrement

Il est important d'actualiser votre profil, comme les informations concernant votre adresse, votre site internet et vos heures d'ouverture. Il n'y a rien de pire pour un client que de trouver porte close en venant vous voir après s'être fié aux horaires indiqués sur votre profil.

# 4

---

## Ajoutez des photos et des vidéos

Pour rendre plus attractif votre fiche établissement, pensez à ajouter des photos et des vidéos. Utilisez plusieurs images attrayantes qui illustrent l'univers de votre entreprise. Une image ou une vidéo de produit est un plus pour vous, il vous offre la possibilité de communiquer des informations essentielles avec vos clients et vos futurs clients.

# 5

---

## Répondez aux avis

Qu'ils soient bons ou mauvais, répondez... Montrez à vos clients que vous prenez leurs avis en considération. Et incitez vos clients à en laisser de nouveaux. Les avis sont une vitrine en ligne pour les internautes et montre le savoir-faire de votre entreprise. Cela permet d'augmenter votre notoriété et d'attirer des prospects qualifiés, qui recherchent précisément les produits ou les services que vous proposez.



## 3- VOS RÉSEAUX SOCIAUX

**Objectif : Créer un lien de confiance qui vous permettra de mieux vendre et communiquer avec vos prospects et clients.**



En BtoB, le réseau social le plus recommandé est **LinkedIn**. Et bien entendu, il ne faut pas négliger tous les autres réseaux, notamment Facebook et Instagram.

LinkedIn est un outil formidable du Marketing digital pour générer du business :

- Faire de la prospection,
- Rester en contact avec vos clients,
- Et surtout mettre en avant votre expertise

Il faut également prendre en compte le réseau social **Instagram**. D'année en année, Instagram est un réseau sur lequel misent aujourd'hui de plus en plus de marques.

**A savoir : 👉 Instagram est le media social le plus efficace selon les entreprises (61%).**

Source : Hootsuite

Quant à **Facebook**, c'est le media social à utiliser si vous souhaitez cibler les + de 35 ans. Il reste encore aujourd'hui le réseau social le plus utilisé dans le monde. Et même pour de B2B, il ne faut surtout pas le négliger.

Conseil : ✓ Animer régulièrement et fréquemment vos réseaux sociaux (objectif : 2 posts par semaine, par réseau).

**Pour toucher vos cibles, il est également fortement conseillé de faire de la publicité sur les medias sociaux. Vous toucherez une audience plus importante en parfaite affinité avec votre offre.**

# 10 CONSEILS POUR OPTIMISER, VOTRE PROFIL LINKEDIN :

---

1. SOIGNEZ VOTRE PROFIL
2. TELECHARGEZ VOS REALISATIONS
3. AJOUTEZ UN RESUME ENGAGEANT
4. TRAVAILLEZ VOTRE EXPERIENCES PROFESSIONNELLES



5. UTILISEZ LES MOTS-CLES
6. AJOUTEZ DES COMPETENCES ET DEMANDEZ DES RECOMMANDATIONS
7. REJOIGNEZ DES GROUPES
8. SUIVEZ DES INFLUENCEURS ET DES ENTREPRISES
9. TRAVAILLEZ VOTRE RESEAU
10. SUIVEZ ET ESSAYEZ DE FAIRE ÉVOLUER VOTRE « SOCIAL SELLING » INDEX

Être présent sur ces réseaux sociaux ne peut que vous apporter une visibilité supplémentaire et complémentaire à votre site internet. 



# ÊTRE VU ET RECONNU PAR SES CLIENTS

**Quels outils utiliser pour se  
faire connaître par de nouveaux  
clients et accroître sa notoriété ?**

# 1. LE RÉFÉRENCIEMENT NATUREL = SEO

Le **référencement naturel**, ou le **SEO** (Search Engine Optimization) permet d'améliorer la **position d'un site web** sur les pages de résultats des moteurs de recherche.



On dit qu'un site est bien référencé s'il se trouve dans les premières positions d'un moteur de recherche sur les requêtes souhaitées. Ce qui paraît simple à comprendre, mais compliqué à mettre en place.



Cela demande de la patience car une bonne stratégie SEO demande beaucoup de temps et une bonne maîtrise rédactionnelle. 👍

## Mais ce n'est pas tout : **Surveillez vos résultats !**

Il ne suffit pas de créer des publicités sur les réseaux sociaux et de les laisser tourner en espérant que cela fonctionne.

Vous devez garder un œil sur vos résultats, et les analyser !

Suivez le **ROI** (Return On Invest) de votre campagne et apportez des modifications si nécessaires.

La publicité sur les réseaux sociaux permet donc d'établir une véritable stratégie de marketing digital et répond à plusieurs objectifs :

- Recruter une communauté,
- Augmenter le trafic sur son site Internet...





# **ATTIRER DES PROSPECTS**

**Comment attirer les prospects  
jusqu'à soi et se faire connaître ?**

# 1.L'INBOUND MARKETING

## L'inbound marketing, qu'est-ce que c'est concrètement ? 🤔

Ça consiste à faire venir les prospects vers les produits ou les offres que l'on propose, plutôt que d'aller les chercher. Le prospect est naturellement attiré par un contenu. Autrement dit, le but est de **faire venir vos futurs clients vers vous**.

Et le grand principe de l'Inbound Marketing à retenir est : **donner pour recevoir** ! Autrement dit, être généreux dans ce qu'on donne à ses prospects pour qu'en échange, ils soient enclin à vous laisser leurs coordonnées et ainsi devenir un de vos clients.

Il est essentiel de respecter **4 étapes** pour obtenir des résultats :



**1/ATTIRER**



**2/CONVERTIR**



**3/VENDRE**



**4/FIDELISER**



Lancement de L'inbound marketing...

## ...en 4 étapes détaillées



### 1 Attirer

Tout d'abord il est important d'identifier votre profil type du client idéal, on appelle ça « **un persona** ».

Les outils qui vont permettre d'attirer vos prospects sont ceux où vous allez pouvoir diffuser du contenu pertinent et faire la promotion de ce contenu : les blogs, les réseaux sociaux, les moteurs de recherches. C'est donc l'ensemble des points de contacts.

### 2 Convertir

On va chercher à convertir le trafic que l'on a acquis sur le site internet, à inviter le visiteur à laisser son email ou d'autres informations qui permettront de le recontacter par la suite.

Plusieurs outils sont utiles : les pages d'atterrissages (landing pages) qui contiennent des formulaires pour promouvoir votre livre blanc par exemple, les offres de contenu premium, (livre blanc, checklist, Template...), un ensemble de document que votre visiteur aura envie de télécharger, une invitation à un webinaire gratuit, un premier rendez-vous d'échange offert, ....

### 3 Vendre

On va amener le prospect qui a déjà interagi sur le site internet, qui a déjà engagé une relation avec votre entreprise, etc... à rentrer pas à pas dans « l'entonnoir de conversion » et au final acheter vos produits ou vos services.

### 4 Fidéliser

Même si vous avez réussi à vendre vos produits/services, il ne faut surtout pas s'arrêter là... Il faut continuer à **entretenir le lien avec vos clients**.

Le lien étant établi, l'entreprise pourra nourrir et faire grandir sa relation avec ces contacts. Les clients pourront à leur tour convaincre d'autres personnes (bouche à oreille) à venir vers vous grâce aux avis positifs qu'ils pourront se faire de vous.

**Ils deviendront chacun des prospects, puis des clients fidèles et ainsi, ambassadeurs de votre marque.**

## 2. L'EMAILING

### Pourquoi continuer à faire des campagnes d'emailing de nos jours ?

Même si l'emailing paraît être un outil de communication obsolète, il fait toujours partie de nos habitudes, et reste l'un des canaux les plus **efficaces**.

L'emailing est une technique utilisée par les entreprises qui souhaitent communiquer leurs offres ou leurs promotions à leurs prospects.

Nous parlons également d'**email automatisé** dans le cas où un même mail va être envoyé de façon automatique à chaque fois qu'une action spécifique va être réalisée (ex : l'inscription à la newsletter déclenche l'envoi d'un email de bienvenue).

Il existe des **outils gratuits** (Mailchimp, SendinBlue, etc...) qui permettent d'envoyer des campagnes depuis votre base de données d'email en **quelques clics**.



L'email marketing peut se classifier en **deux catégories** :

- **Les emails commerciaux** à qui présentent des services ou des produits d'une marque et qui incitent les internautes à acheter,
- **Les newsletters** à qui sont des emails informatifs sur les dernières offres d'une entreprise à ses clients qui s'y sont inscrits.

Ces emails ont pour **objectif**, de se rapprocher de sa clientèle en restant en contact avec elle. Grâce à cette technique, vous serez en mesure d'établir un lien avec les internautes.

De plus une campagne emailing permet à une entreprise **d'améliorer sa visibilité sans avoir à investir un gros budget**.

*A noter, qu'il est essentiel de respecter le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) lorsqu'on fait des campagnes d'emailing.*



# **VENDRE GRÂCE AU WEB**

**Comment vendre grâce au web ?**

# 1.SITE E-COMMERCE

**Une fois ces 3 étapes franchies et maîtrisées, vous pourrez utiliser le web pour vendre.**



Vendre grâce à internet est une excellente opportunité pour ceux qui souhaitent toucher directement leurs clients, sans intermédiaires.

Vous pouvez également vendre vos produits/services via des plateformes tierces, mais attention : vous ne serez plus « propriétaire » de vos clients !

Mettre en ligne un site e-commerce va vous permettre :

- ✓ D'intégrer l'ensemble de son catalogue produit
- ✓ Proposer le click & collect et/ou la livraison à domicile
- ✓ Mettre à jour ses fiches produits et ses prix
- ✓ Mettre en place une solution de paiement en ligne
- ✓ Animer son site avec un plan d'actions commercial
- ✓ Suivre et gérer les commandes, les stocks et les clients

## 2. Collecter des prospects qualifiés sur votre site et terminer la vente de façon traditionnelle

### Pourquoi avoir un site vitrine ?

L'**objectif** d'un site vitrine n'est pas de vendre en ligne mais de présenter votre ou vos activités et surtout d'apporter une présence en ligne.

En **BtoB** il est essentiel d'être présent sur le web. Votre entreprise doit être vue et reconnue du côté des professionnels susceptibles de travailler pour vous ou, avec vous.

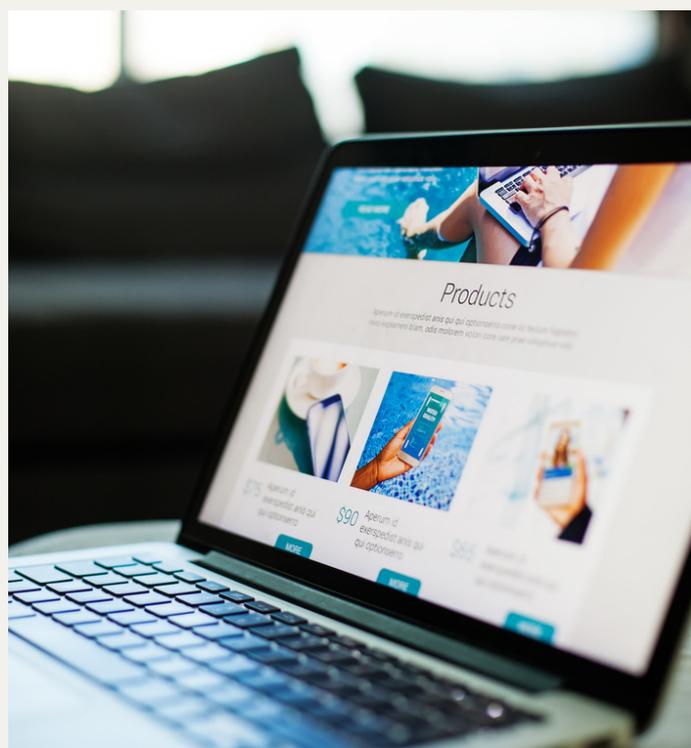
### Mais comment réussir à vendre ?

Créer un site vitrine est important parce que si vous n'êtes pas présent sur le web vous n'existez pas et donc vous ne vendez pas !

Pour commencer, il faut qu'il soit bien visible pour pouvoir collecter des prospects qualifiés. Un site web visible est un site qu'on trouve facilement et fréquenté massivement et régulièrement par les internautes.



Votre site vous permet de mettre en avant vos produits et/ou services, votre marque, votre offre, votre argumentaire de vente et des boutons call-to-action (=appel à l'action) pour favoriser la conversion. On peut par exemple, placer un bouton "Demander un devis" de manière stratégique sur son site vitrine. C'est un moyen efficace de **collecter les données** et les attentes du prospect pour le recontacter par la suite, et aboutir à un rendez-vous puis finaliser par une vente de façon traditionnelle, c'est-à-dire en dehors du web.



# 5 ÉLÉMENTS

à prendre en compte pour...  
...booster votre business et vendre plus facilement :

1

Optimisez votre référencement naturel (SEO) : cf à la partie 2 (être vu et reconnu par ses clients)

2

Mettre des call to action : pour permettre aux visiteurs de demander un devis, de contacter l'entreprise, de s'inscrire à la newsletter, de télécharger des documents (livre blanc, brochure...), de lire des articles (blog)...

3

Multipliez vos landing pages = page d'atterrissage (sur laquelle on atterrit après avoir cliqué).

4

Intégrez des preuves sociales : avis clients, témoignages clients...

5

Optimisez la vitesse de votre site web

**Une vitrine ouverte 24/24h, 7 jours sur 7, votre site est donc un atout car il permet d'être connecté au monde entier, n'importe quand, peu importe le fuseau horaire du client et reste moins coûteux à côté d'un site e-commerce.**



## **Vous souhaitez booster votre business grâce au digital ?**

 Quels que soient vos besoins, et quelle que soit votre situation, nous pouvons vous aider, vous guider ou vous coacher pour faire du digital, un véritable allié pour votre business. 

**DIAGNOSTIC  
OFFERT !**



Rejoignez-nous :

