

DOMAINES D'INTERVENTIONS REFERENCEMENT – MARKETING VIRAL

Afin d'optimiser votre visibilité sur le net, nous vous conseillons une stratégie de marketing web.

Plus efficace qu'un simple référencement, le marketing on-line est une variante du marketing traditionnel

Le marketing web regroupe les techniques d'optimisation du site et sa promotion sur le net par les techniques de marketing.

Toutes nos actions sont suivies d'analyses et de rapports complets et détaillés qui vous seront transmis.

1 – Analyse du site

Optimiser le site afin qu'il soit exploré et indexé par les robots des moteurs de recherche et indexé dans les pages de résultats des moteurs.

Identifier vos objectifs et vos cibles.

Analyse du site actuel et audit de performance.

Analyse de la pertinence du contenu et des recherches effectuées par les internautes sur les moteurs de recherches.

2- Référencement

95% des internautes utilisent les moteurs de recherche.

Analyse des recherches des internautes, positionnement de votre site.

Référencement sur les moteurs généralistes : google, yahoo, voilà, msn, lycos, aol, ask, dmoz...

Référencement thématique : sur les annuaires et moteurs spécifiques à vos produits.

Référencement payant : ou liens sponsorisés, être en première position dans les outils de recherche par l'intermédiaire des régies : google, ouverture et miva.

C'est la solution la plus rapide , la plus efficace.

Très utile pour appuyer rapidement le lancement d'un nouveau produit, un évènement (noel, soldes, fêtes ...)

Netlinking : recherche de liens (environ 20% du trafic d'un site) captation de vos cibles sur les sites qu'elles visitent. Mise en place de vos informations sur ces sites. Analyse du page rank , un lien pointant sur votre site venant d'autres sites optimise votre visibilité à condition que ces liens soient très bien placés en terme de popularité (PR).

Analyse de la qualité du trafic : nous définirons la stratégie d'analyse et nous mettrons en place un reporting compilés. Ce qui nous permettra de développer un trafic ciblé et de mesurer efficacement la quantité mais surtout la qualité des visites. Nous optimiserons le résultat par des recommandations.

3 – Marketing Web :

Les bannières publicitaires : affichage de vos bannières par l'intermédiaire de régie publicitaire avec sélection rigoureuse des sites sur lesquels elles seront affichées. Négociation des tarifs, réservations et achats d'espaces ciblés.

Envoie de e-mailing : à ne pas confondre avec le spam (illégal).
Utilisation : au travers de votre news letters, envoi de vos dernières nouveautés et infos – location d'adresse ciblés (Opt-In) sélection des critères et des prestataires loueurs de fichiers.

Le routage est toujours réalisés par des tiers indépendants du loueur de fichier. Création et paramétrage en collaboration avec votre agence de publicité.

Sponsoring – Partenariat : recherche et négociation avec des sites ayant la même cible. Evaluation des conditions et modalités d'échanges éventuels.

Jeux trafic : les internautes sont prêts à laisser des informations cruciales, cela nous permet de mieux identifier les internautes, de leurs faire parvenir des infos.

C'est un formidable outil en buzz marketing. (bouche à oreille).

Communiqués de presse :

Site communautaire et flux rss .

Régulièrement nous transmettons vos infos sous forme de pige sur l'ensemble des sites dédiés à l'information.

Contenus : les algorithmes des moteurs de recherche et surtout de google analyse d'abord le contenu d'un site, sa fraîcheur et surtout son adéquation avec votre activité. Exercice délicat, le contenu doit inclure vos principaux mots clefs et doit transmettre une véritable information aux internautes (Internet Wording). Nous travaillons avec un partenaire rédactrice/journaliste spécialisé dans l'enrichissement de contenu web.

Vidéo : le haut débit et la lecture en streaming des vidéos sur internet à généraliser l'utilisation de ce média incontournable. Interviews client, clip produit,

Il permet d'enrichir le contenu du site mais surtout permettre une optimisation du référencement. 12 milliards de vidéos ont été visionnées sur internet au mois de mai 2008, 2 internautes sur 3 ont regardé 90 vidéos par mois et enfin 55% des internautes qui ont visionné une vidéo sur des sites de partage vidéo (youtube, daylimotion, france3, TF1) déclarent se renseigner sur la marque, sur les produits.

Veille web marketing : nous vous tiendrons informés des nouvelles techniques de communication sur internet et sur votre secteur d'activité. Quels sont les profils d'internautes ?, que recherchent-ils ?, ou surfent-ils ? leurs comportements sur le net ? quelles sont les nouvelles techniques web ?

Veille concurrentiel : que font vos concurrents ?, comment agissent-ils ?, quelles sont leurs présences sur le web ?