



E-Book

25 CONSEILS POUR LE MARKETING NUMÉRIQUE

BOOSTER L'ENTREPRISE
LIBÉRER L'ENTREPRENEUR

Copyright© 2023. ActionCOACH IPCo Ltd. Tous droits réservés.

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

TABBLE DES MATIÈRES

Connaître son public

- Définir son client idéal
- Analyser ses concurrents
- Utiliser la segmentation de la clientèle
- Créer des personas utilisateurs
- Utiliser les retours clients pour améliorer sa stratégie marketing

Créer un contenu de haute qualité

- Répondre aux questions de votre public
- Apporter de la valeur à votre public
- Utiliser la narration pour impliquer votre public
- Utiliser le contenu visuel pour améliorer votre message
- Apprendre et s'adapter en permanence

Optimiser pour les moteurs de recherche

- Effectuer des recherches sur les concurrents
- Utiliser des métadonnées
- Utiliser le texte Alt
- Utiliser des liens internes
- Utiliser des données structurées

Tirer parti des médias sociaux

- Choisir les bonnes plateformes
- Créer une stratégie de contenu
- S'engager auprès de votre public
- Utiliser la publicité payante
- Contrôler vos résultats

Utiliser les données pour éclairer votre stratégie

- Identifier vos indicateurs clés
- Analysez les comportements de votre public
- Surveillez vos concurrents
- Tester et réitérer votre approche
- Utiliser des outils et des technologies

Qui est ActionCOACH ?

Le marketing numérique est un moyen efficace d'atteindre et d'engager des clients potentiels en ligne. Avec l'essor de l'internet et des appareils mobiles, de plus en plus de consommateurs se tournent vers les canaux numériques pour rechercher des produits et des services. Grâce à une stratégie de marketing numérique solide, les chefs d'entreprise peuvent rencontrer leurs clients là où ils se trouvent et leur fournir un contenu et des informations de valeur susceptibles de favoriser les conversions.

Marcus Sheridan, expert reconnu en marketing numérique et auteur du guide de marketing de contenu *They Ask, You Answer*, souligne l'importance du marketing numérique. Selon lui, le marketing numérique offre aux chefs d'entreprise un outil puissant pour entrer en contact avec leurs clients et établir des relations basées sur la confiance et la valeur. Marcus a été qualifié de "gourou du marketing web" par le *New York Times* et, en 2017, *Forbes* l'a désigné comme l'un des 20 "conférenciers à ne pas manquer".



Connaître son public

Pour commercialiser efficacement votre produit ou service, vous devez comprendre votre public. Dans cette section, nous allons explorer cinq conseils pour connaître votre public dans le cadre du marketing numérique, en nous référant aux idées de Marcus Sheridan, un expert en marketing numérique bien connu.

Définir son client idéal

La première étape pour connaître votre public est de définir votre client idéal. Il s'agit d'une personne ou d'un groupe de personnes spécifiques qui sont les plus susceptibles d'acheter votre produit ou service. En définissant votre client idéal, vous pouvez créer des campagnes de marketing numérique ciblées et efficaces qui trouvent un écho auprès de lui et entraînent des conversions. Dans son livre *They Ask, You Answer*, Marcus souligne l'importance de comprendre les points de douleur, les intérêts et les comportements de votre client idéal. Ce faisant, vous pouvez créer des contenus et des messages qui répondent à leurs besoins spécifiques et trouvent un écho auprès d'eux.

Analyser ses concurrents

Un autre moyen efficace de comprendre votre public cible consiste à étudier vos concurrents. En analysant les stratégies marketing de vos concurrents, vous pouvez obtenir des informations précieuses sur le comportement et les préférences de votre public cible. Cela peut vous aider à créer des campagnes de marketing numérique ciblées et efficaces qui trouvent un écho auprès d'eux et entraînent des conversions. They Ask, You Answer souligne l'importance d'analyser le contenu, les messages et les canaux de marketing de vos concurrents. Ce faisant, vous pouvez identifier les lacunes de leur stratégie marketing et les opportunités de créer des campagnes de marketing numérique ciblées et efficaces.

Utiliser la segmentation de la clientèle

La segmentation de la clientèle est un autre moyen efficace de comprendre votre public cible. La segmentation de la clientèle consiste à diviser votre public cible en groupes spécifiques en fonction de leurs caractéristiques démographiques, de leurs intérêts et de leurs comportements. En utilisant la segmentation de la clientèle, vous pouvez créer des campagnes de marketing numérique ciblées et efficaces qui trouvent un écho auprès de chaque groupe. M. Marcus insiste sur l'importance de comprendre les besoins et les intérêts de votre public cible et d'adapter vos campagnes de marketing numérique en conséquence. Ce faisant, vous pouvez créer une expérience personnalisée pour chaque groupe et favoriser les conversions.

Créer des personas utilisateurs

Les user personas sont des représentations fictives de vos clients idéaux, basées sur des données et des recherches. En créant des personas d'utilisateur, vous pouvez mieux comprendre les besoins, les motivations et les points douloureux de votre public cible. Cela peut vous aider à créer des campagnes de marketing numérique ciblées et efficaces qui trouvent un écho auprès d'eux et entraînent des conversions. Marcus souligne également l'importance de créer des profils d'utilisateurs détaillés et spécifiques. Ce faisant, vous pouvez créer des campagnes de marketing numérique ciblées et efficaces qui trouvent un écho auprès de chaque persona et entraînent des conversions.

Utiliser le retour d'information des clients pour améliorer votre stratégie de marketing

Enfin, un aspect essentiel de la compréhension de votre public cible consiste à utiliser le retour d'information des clients pour améliorer votre stratégie de marketing. Les commentaires des clients peuvent fournir des informations précieuses sur les points de douleur, les intérêts et les comportements de votre public cible. En utilisant ces commentaires pour informer votre stratégie de marketing, vous pouvez créer des campagnes de marketing numérique ciblées et efficaces qui trouvent un écho auprès de votre public cible. They Ask, You Answer souligne l'importance d'être ouvert et honnête avec votre public cible et d'utiliser ses commentaires pour améliorer vos produits, vos services et votre stratégie de marketing. Ce faisant, vous pouvez instaurer la confiance et la crédibilité auprès de vos clients potentiels, ce qui est essentiel pour générer des conversions.

Créer un contenu de haute qualité

La création d'un contenu de haute qualité est essentielle à la réussite du marketing numérique. Dans cette section, nous allons explorer cinq conseils pour créer un contenu de haute qualité dans le marketing numérique, en nous référant aux idées de Marcus Sheridan et de They Ask You Answer.



Répondre aux questions de votre public

Un moyen efficace de créer un contenu de haute qualité est de répondre aux questions de votre public. En créant du contenu qui répond aux questions et préoccupations spécifiques de votre public cible, vous pouvez établir la confiance et la crédibilité auprès des clients potentiels. Cela peut favoriser les conversions et la croissance de votre entreprise. Marcus Sheridan souligne l'importance de créer un contenu qui répond aux besoins de votre public cible dans They Ask, You Answer. Ce faisant, vous pouvez vous imposer comme un leader d'opinion et un expert en la matière dans votre secteur d'activité.

Apporter de la valeur à votre public

Un autre moyen efficace de créer un contenu de haute qualité est d'apporter de la valeur à votre public cible. En fournissant des informations et des points de vue utiles, vous pouvez vous imposer comme une ressource de confiance et fidéliser votre public. Cela peut vous aider à générer des conversions et à développer votre entreprise. Selon Marcus, il est essentiel d'apporter de la valeur à votre public pour réussir dans le marketing numérique. Dans son livre, il insiste sur l'importance de la transparence et de l'ouverture vis-à-vis de votre public cible. En fournissant un contenu de valeur et en faisant preuve d'honnêteté et d'authenticité, vous pouvez gagner la confiance et la crédibilité de vos clients potentiels.

Utiliser la narration pour impliquer votre public

La narration est un outil puissant pour engager votre public cible et créer un contenu de haute qualité. En utilisant le storytelling pour transmettre le message et les valeurs de votre marque, vous pouvez établir un lien émotionnel avec votre public. Cela peut contribuer à fidéliser votre marque et à favoriser les conversions. They Ask, You Answer souligne l'importance d'utiliser la narration pour créer un lien personnel et émotionnel avec votre public cible. Ce faisant, vous pouvez établir la confiance et la crédibilité auprès de vos clients potentiels et construire une identité de marque forte.

Utiliser le contenu visuel pour améliorer votre message

Le contenu visuel, tel que les images, les vidéos et les infographies, peut être un outil puissant pour améliorer votre message et créer un contenu de haute qualité. En utilisant le contenu visuel pour transmettre des informations et des idées complexes, vous pouvez impliquer votre public cible et augmenter l'impact de votre message. Dans son livre, Marcus souligne l'importance de l'utilisation du contenu visuel pour rendre votre message plus attrayant et plus mémorable. Ce faisant, vous pouvez créer un contenu de haute qualité qui trouve un écho auprès de votre public cible et génère des conversions.

Selon Marcus Sheridan, la création d'un contenu de haute qualité est essentielle à la réussite du marketing numérique.

Apprendre et s'adapter en permanence

Enfin, un aspect essentiel de la création d'un contenu de haute qualité est l'apprentissage continu et l'adaptation de votre stratégie de contenu. À mesure que votre entreprise évolue et que les besoins et les comportements de votre public cible changent, il est important d'adapter votre stratégie de contenu à ces changements. En apprenant et en vous adaptant en permanence, vous pouvez créer un contenu de grande qualité qui trouve un écho auprès de votre public cible et favorise les conversions. Selon Marcus, l'apprentissage et l'adaptation continus sont essentiels à la réussite du marketing numérique. Dans son livre, il souligne l'importance d'analyser les performances de votre contenu et d'utiliser ces données pour informer votre stratégie de contenu. Ce faisant, vous pouvez créer un contenu de haute qualité qui répond aux besoins spécifiques de votre public cible et favorise les conversions.



Optimiser pour les moteurs de recherche

L'optimisation des moteurs de recherche (SEO) est un élément essentiel de toute stratégie de marketing numérique. En optimisant votre site web et son contenu pour les moteurs de recherche, vous pouvez améliorer la visibilité de votre site web et augmenter le trafic vers votre site web. Dans cette section, nous allons explorer cinq conseils pour optimiser les moteurs de recherche dans le cadre du marketing numérique, en nous référant aux idées de Marcus Sheridan et de They Ask You Answer.

Effectuer des recherches sur les concurrents

La première étape de l'optimisation pour les moteurs de recherche consiste à effectuer une recherche sur les concurrents. En analysant le site web et les stratégies de contenu de vos concurrents, vous pouvez obtenir des informations précieuses sur leurs tactiques de référencement et identifier les possibilités d'amélioration de votre propre site web et de votre contenu. Selon Marcus, il est essentiel d'effectuer des recherches sur les concurrents pour réussir dans le domaine du marketing numérique. Dans son livre *They Ask, You Answer*, il souligne l'importance de comprendre le contenu et les stratégies de mots clés de vos concurrents. Ce faisant, vous pouvez identifier les lacunes de leurs tactiques de référencement et les possibilités d'optimisation de votre propre site web et de votre contenu.

Utiliser les métadonnées

Les métadonnées sont des informations incluses dans le code HTML de votre site web, y compris les titres et les descriptions de vos pages. En optimisant vos métadonnées pour les moteurs de recherche, vous pouvez améliorer la visibilité de votre site web dans les SERPs et augmenter le trafic vers votre site web. Le site *They Ask You Answer* souligne l'importance d'utiliser des titres et des descriptions de pages descriptifs et pertinents. Ce faisant, vous permettez aux moteurs de recherche de comprendre clairement le contenu de votre site web et d'améliorer sa visibilité dans les SERP.

Utiliser le texte Alt

Le texte Alt est un texte utilisé pour décrire les images de votre site web. En utilisant un texte alt descriptif, vous pouvez améliorer la visibilité de votre site web dans les résultats de recherche d'images et augmenter le trafic vers votre site web. Selon Marcus Sheridan, l'utilisation d'un texte alt est essentielle à la réussite du marketing numérique. Dans son livre, il souligne l'importance d'utiliser un texte alt descriptif et pertinent. Ce faisant, vous permettez aux moteurs de recherche de comprendre clairement le contenu de votre site web et vous améliorez la visibilité de votre site dans les résultats de recherche d'images.

Utiliser les liens internes

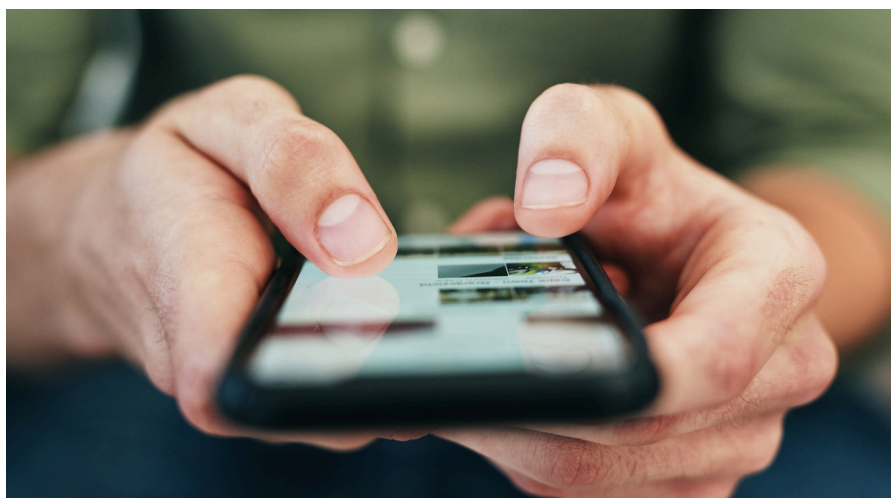
Les liens internes sont un outil puissant d'optimisation pour les moteurs de recherche. En créant des liens vers d'autres pages de votre site web à l'intérieur de votre contenu, vous pouvez améliorer la structure de votre site web et offrir une meilleure expérience utilisateur à vos visiteurs. Les liens internes peuvent également contribuer à distribuer des liens dans l'ensemble de votre site web, ce qui peut améliorer la visibilité de votre site web dans les SERPs. *They Ask You Answer* souligne l'importance de créer une structure de liens internes solide. Ce faisant, vous pouvez offrir une meilleure expérience utilisateur aux visiteurs de votre site web et améliorer la visibilité de votre site dans les SERPs.

Utiliser des données structurées

Les données structurées sont un type de code utilisé pour fournir aux moteurs de recherche des informations supplémentaires sur le contenu de votre site web. En utilisant les données structurées, vous pouvez améliorer la visibilité de votre site web dans les SERP et offrir une meilleure expérience utilisateur aux visiteurs de votre site web. Selon Marcus, l'utilisation de données structurées est essentielle à la réussite du marketing numérique. Dans son livre, il souligne l'importance d'utiliser des données structurées pour fournir aux moteurs de recherche des informations supplémentaires sur le contenu de votre site web. Ce faisant, vous pouvez améliorer la visibilité de votre site web dans les SERP et offrir une meilleure expérience utilisateur aux visiteurs de votre site web.

Tirer parti des médias sociaux

Les médias sociaux sont devenus un élément essentiel de toute stratégie de marketing numérique. Dans cette section, nous allons explorer cinq conseils pour tirer parti des médias sociaux dans le marketing numérique, en nous référant aux idées de Marcus Sheridan et de They Ask You Answer.



Choisir les bonnes plateformes

La première étape pour tirer parti des médias sociaux consiste à choisir les bonnes plateformes. Avec le grand nombre de plateformes de médias sociaux disponibles, il peut être difficile de déterminer lesquelles utiliser. En comprenant les caractéristiques démographiques et les préférences de votre public cible, vous pouvez identifier les plateformes de médias sociaux qui sont les plus susceptibles de l'atteindre et de l'engager. Les auteurs de They Ask, You Answer soulignent l'importance de comprendre les comportements et les préférences de votre public cible. Ce faisant, vous pouvez identifier les plateformes de médias sociaux qui sont les plus susceptibles de les toucher et de générer des conversions.

Créer une stratégie de contenu

La création d'une stratégie de contenu est essentielle pour tirer parti des médias sociaux. En élaborant un plan pour les types de contenu que vous publierez, le moment où vous le ferez et la manière dont vous vous engagerez avec votre public, vous pouvez vous assurer que vos efforts en matière de médias sociaux sont ciblés et efficaces.

Selon Marcus, la création d'une stratégie de contenu est essentielle à la réussite du marketing numérique. Dans son livre, il insiste sur l'importance de créer un contenu pertinent et utile pour votre public cible. Ce faisant, vous pouvez vous imposer comme un leader d'opinion dans votre secteur d'activité et fidéliser votre public sur les médias sociaux.

S'engager auprès de votre public

L'engagement auprès de votre public est un élément essentiel de l'exploitation des médias sociaux. En réagissant aux commentaires, en répondant aux questions et en partageant du contenu généré par les utilisateurs, vous pouvez établir une relation solide avec votre public cible et vous positionner comme une ressource de confiance. They Ask You Answer souligne l'importance d'être réactif et authentique sur les médias sociaux. Ce faisant, vous pouvez instaurer la confiance et la crédibilité auprès de votre public cible et générer des conversions.

Selon Marcus Sheridan et They Ask You Answer, la création d'un contenu de haute qualité est essentielle au succès du marketing numérique.

Utiliser la publicité payante

La publicité payante peut être un outil puissant pour tirer parti des médias sociaux. En utilisant la publicité sur les médias sociaux, vous pouvez cibler vos annonces en fonction de données démographiques, d'intérêts et de comportements spécifiques, ce qui vous permet de vous assurer que vos annonces sont vues par votre public cible. Selon Marcus, l'utilisation de la publicité payante est essentielle à la réussite du marketing numérique. Dans son livre, il souligne l'importance d'utiliser la publicité sur les médias sociaux pour atteindre un public plus large et générer des conversions. Ce faisant, vous pouvez étendre votre portée et augmenter le trafic vers votre site web.

Contrôler vos résultats

Le suivi de vos résultats est un élément essentiel de l'exploitation des médias sociaux. En suivant vos taux d'engagement, votre portée et vos conversions, vous pouvez déterminer les stratégies qui fonctionnent et celles qui doivent être ajustées. Selon Marcus, le suivi des résultats est essentiel à la réussite du marketing numérique. Dans son livre, il insiste sur l'importance d'analyser vos données de médias sociaux et de les utiliser pour informer votre stratégie de médias sociaux. Ce faisant, vous pouvez affiner votre approche et obtenir de meilleurs résultats sur les médias sociaux.

Chez **ActionCOACH**, nous croyons fermement que tester et mesurer est l'un des piliers pour atteindre des résultats optimaux dans tous les domaines. Si vous souhaitez en savoir plus sur la manière d'obtenir les meilleurs résultats, [prenez rendez-vous avec un Business Coach dans votre région](#). Profitez de votre première **session individuelle gratuite** pour découvrir comment nos méthodes peuvent transformer votre entreprise.



Utiliser les données pour éclairer votre stratégie

Les données sont un élément essentiel de toute stratégie de marketing numérique. En utilisant les données pour éclairer votre approche, vous pouvez obtenir des informations précieuses sur les comportements et les préférences de votre public cible et créer des campagnes plus efficaces. Dans cette section, nous allons explorer cinq conseils pour utiliser les données afin d'éclairer votre stratégie de marketing numérique, en nous référant aux idées de Marcus Sheridan.

Identifier vos indicateurs clés

La première étape de l'utilisation des données pour informer votre stratégie de marketing numérique consiste à identifier vos indicateurs clés. Les indicateurs clés sont les points de données spécifiques les plus pertinents pour votre entreprise et vos objectifs, tels que le trafic sur le site web, les taux de conversion et la fidélisation de la clientèle. Selon Marcus, l'identification de vos indicateurs clés est essentielle à la réussite du marketing numérique. Dans son livre *They Ask, You Answer*, il souligne l'importance de comprendre les données les plus pertinentes pour votre entreprise et de les utiliser pour informer votre stratégie de marketing numérique.

Analyser les comportements de votre public

L'analyse des comportements de votre public cible est un autre moyen efficace d'utiliser les données pour informer votre stratégie de marketing numérique. En comprenant les comportements et les préférences de votre public, vous pouvez créer des campagnes plus efficaces qui trouvent un écho auprès d'eux et entraînent des conversions. *They Ask You Answer* souligne l'importance de comprendre les besoins et les intérêts de votre public et de créer un contenu qui réponde à ces préoccupations spécifiques.

Surveiller vos concurrents

Surveiller vos concurrents est un autre moyen efficace d'utiliser les données pour informer votre stratégie de marketing numérique. En analysant les tactiques et les performances de vos concurrents, vous pouvez identifier les possibilités d'améliorer vos propres campagnes et d'acquérir un avantage concurrentiel. Selon Marcus, il est essentiel de surveiller ses concurrents pour réussir dans le domaine du marketing numérique. Dans son livre, il insiste sur l'importance d'analyser le contenu et les stratégies de référencement de vos concurrents et d'utiliser ces données pour informer vos propres campagnes.

Tester et faire évoluer votre approche

L'essai et l'itération de votre approche sont des éléments essentiels de l'utilisation des données pour informer votre stratégie de marketing numérique. En testant différentes tactiques et en analysant leurs performances, vous pouvez identifier les stratégies les plus efficaces et affiner votre approche au fil du temps. Selon Marcus, il est essentiel de tester et d'adapter son approche pour réussir dans le domaine du marketing numérique. Dans son livre, il insiste sur l'importance d'expérimenter différentes stratégies et d'utiliser les données pour déterminer celles qui sont les plus efficaces.

Utiliser les outils et la technologie

L'utilisation d'outils et de technologies est un autre moyen efficace d'utiliser les données pour éclairer votre stratégie de marketing numérique. Il existe toute une série d'outils et de technologies qui peuvent vous aider à analyser et à interpréter les données, comme Google Analytics, les logiciels de cartographie thermique et les logiciels de gestion de la relation client (CRM) tels que Hubspot. *They Ask You Answer* souligne l'importance de tirer parti de la technologie pour mieux connaître les comportements et les préférences de votre public et créer des campagnes plus efficaces.

Qui est ActionCOACH ?

Les Business Coachs ActionCOACH forment et accompagnent les Chefs d'entreprise partout à travers le Monde à atteindre un très haut niveau de performance pour l'entreprise et de satisfaction pour eux-mêmes. Nous nous appuyons sur une méthode et des outils constamment évolutifs, étayés et amendés depuis plus de 30 ans et qui ont fait leurs preuves dans plus de 50 pays.

Nous travaillons sur les fondamentaux de l'entreprise (Clarification de la vision, gestion du temps, communication, gestion d'équipe, marketing, finances, systématisation, etc.) et sur la conciliation entre les objectifs de l'entreprise et ceux des dirigeants.

Notre slogan résume bien ce que nous faisons : **Booster l'Entreprise – Libérer l'Entrepreneur.**

Parce qu'être entrepreneur devrait vous permettre une meilleure qualité de vie, le métier des ActionCOACHs est de vous accompagner à :

- **obtenir une entreprise plus rentable,**
- **gagner du temps,**
- **avoir une équipe sur mesure,**
- **obtenir les résultats que vous désirez**
- **avoir une entreprise qui fonctionne sans vous**

Notre méthode est éprouvée dans plus de 50 pays et est continuellement adaptée et améliorée par la communauté internationale des ActionCOACHs pour répondre à l'évolution constante du monde des affaires.



*Nous avons la chance de faire partie d'une Entreprise présente sur tous les continents.
Afin de s'assurer que nos contenus (Blogs, Ebooks, Livres Blancs, Infographies,...) soient rapidement mis à disposition de
notre communauté d'Europe Francophone, j'ai opté pour l'utilisation des IA, pour les traductions, sans relecture. Cela
amènera à des erreurs de syntaxes et grammaticales.
Je vous prie de m'en excuser. Le principal pour nous est de vous mettre à disposition notre contenu aussi rapidement que
possible.*

BOOSTER L'ENTREPRISE
LIBÉRER L'ENTREPRENEUR

Marc-William ATTIE
Président ActionCOACH Europe Francophone

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

Action
COACH[®]
BUSINESS COACHING