

Atelier Webmarketing

Les outils à votre disposition pour faire parler de vous sur internet



Présentation des outils de promotion d'un site internet

Sommaire

1/ Les liens sponsorisés/ Liens commerciaux/ référencement payant

2/ Le référencement naturel

3/ L'emailing

4/ Le blog

5/ Les réseaux sociaux

6/ Forums de discussions / autres blogs

7/ L'affiliation

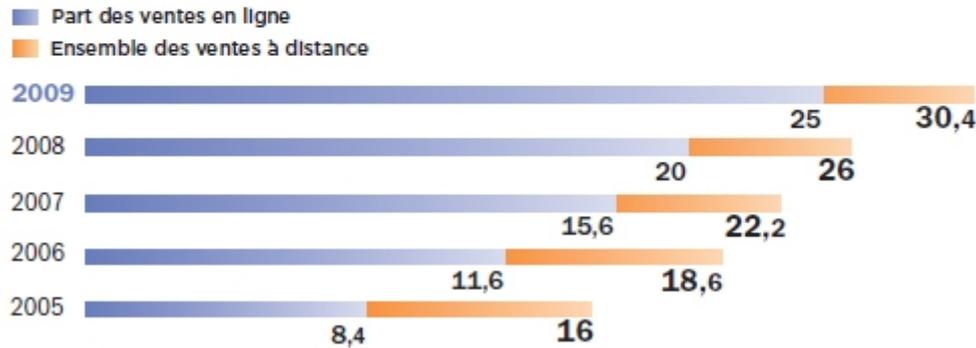
Introduction

LE MARCHÉ VENTE À DISTANCE

Le marché vente à distance
ventes de produits + services

en milliards d'Euros

+ **17%**
en 2009

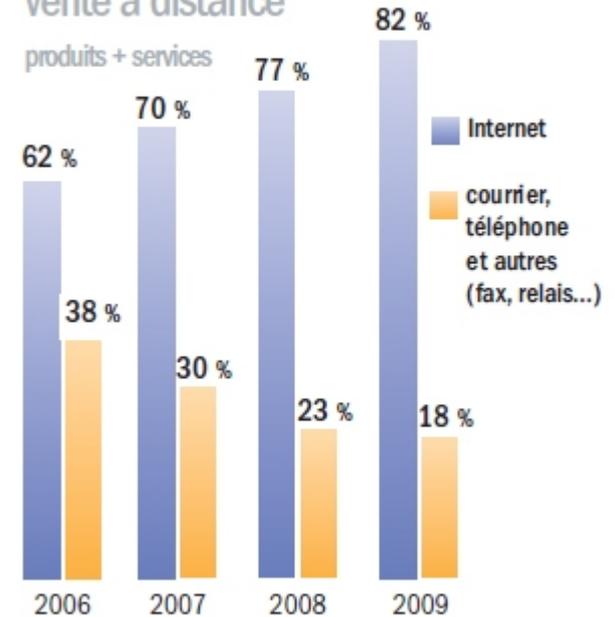


Source: Fevad

MODES DE COMMANDE

en % du chiffre d'affaires
vente à distance

produits + services



Source: Fevad

Plus de
80 000
emplois en France

Source: Étude « L'emploi dans
la VAD et le e-commerce »
Benchmark Group – Fevad

78 %
des Français
achètent
à distance

Source: Etude FEVAD-La Poste-REED/
CCI-CREDOC

800 000
tonnes équivalent CO₂

c'est l'économie réalisée sur
1 année pour l'ensemble des
livraisons liées aux achats sur
internet

Source: Etude Fevad/Estia – Etude de l'im-
pact environnemental de l'achat sur Internet

81 %

des internautes ont
consulté internet avant
de réaliser leurs achats
(on ou off line)

Source: Baromètre Fevad –
Médiamétrie//NetRatings



2 nouvelles boutiques de vente en ligne sont créées par heure en France !

Vous DEVEZ vous démarquer et travailler sur votre communication!

1/ Les liens sponsorisés

Il s'agit d'un lien acheté sur un moteur de recherche sur un mot clé donné. Vous payez à chaque clic sur ce lien un montant déterminé par la concurrence et d'autres facteurs comme la pertinence.

The image shows a Google search interface for the query "robe de mariée sur mesure". The search bar contains the text "robe de mariée sur mesure" and a "Rechercher" button. Below the search bar, it indicates "Environ 321 000 résultats (0,16 secondes)" and a "Recherche avancée" link. The search results are divided into two sections: "Liens commerciaux" (Sponsored Links) and "Référencement naturel" (Organic Results). The "Liens commerciaux" section is highlighted in yellow and contains several sponsored links, including "robe de mariée sur mesure" from www.robodemariee.net/ and "Robe de mariage" from www.elodiemode.com/robe-de-mariee. The "Référencement naturel" section contains organic search results, including "Atelier mariage de marie Demarty. robe ..." from www.robodemariee.net/ and "Robe de mariée sur mesure" from robe-de-mariee.blogspot.com/. Arrows point from the text "Liens commerciaux" to the sponsored links and from "Référencement naturel" to the organic results.

Avantages:

Instantané, choisissez vos mots clés, vous y êtes !

Vous êtes mis en avant

Vous pouvez suivre votre campagne avec des statistiques d'une finesse inégalée

Inconvénients:

Cher

Formation Rémy Bigot: Remybigot.com

Campagne mal faite= Jeter l'argent par les fenêtres

Vous arrêtez la campagne= vous disparaissiez !

Si vous cherchez un professionnel agréé pour gérer vos campagnes Adwords, contactez moi ici

<http://www.remybigot.com>

2/ Le référencement naturel

Le référencement naturel (ou plutôt positionnement) consiste à parvenir à positionner son site internet dans les premiers résultats de recherche sur un ou plusieurs mots clés donnés. Il permet d'acquérir un trafic durable et qualifié.

The image shows a Google search results page for the query "robe de mariée sur mesure". The search bar contains the text "robe de mariée sur mesure" and a "Rechercher" button. Below the search bar, it indicates "Environ 321 000 résultats (0,16 secondes)" and a "Recherche avancée" link. The search results are displayed in a list format. On the right side of the page, there is a sidebar with "Liens commerciaux" (Sponsored Links) for the same query. Annotations with arrows point to specific elements: "Liens commerciaux" points to the sponsored links on the right, and "Référencement naturel" points to the organic search results on the left.

Google robe de mariée sur mesure Rechercher

Environ 321 000 résultats (0,16 secondes) Recherche avancée

Tout
Plus

Le Web
Pages en français
Pays : France
Plus d'outils

Liens commerciaux

Liens commerciaux

Robe de mariage
robe de mariage sur mesure
toutes tailles, pas cher
www.elodiemode.com/robe-de-mariee

Robe Mariage Sur Mesure
Fabriquer une robe mariage du reve!
+ de 500 modèles à prix d'Usine.
www.lightinthebox.com/fr

Robes de mariée pas chère
Robe de mariées sur mesures
pour seulement 199 euros
www.lerevedenina.com

Robes de mariée Hijab
Robes de mariée musulmanes
Standard ou sur mesure dès 314,10 €
mariage-idyllique.fr/robes-hijab

Affichez votre annonce ici »

Référencement naturel

robe de mariée sur mesure.
www.robodemariee.net/ Atelier de robe de mariée sur mesure de marie Demarty.

robe de mariée sur mesure. Atelier mariage de marie Demarty. robe ... ☆
Atelier de robe de mariée sur mesure de marie Demarty. Croquis gratuit de la robe de mariée de vos rêves.Forum des mariées. Photos de mariage de mariee et ...
www.robodemariee.net/ - En cache - Pages similaires

Robe de mariée sur mesure ☆
Robe de mariée sur mesure. Parlons des robes de mariée, la chose la plus importante qui soit pour le plus beau jour de votre vie. Une robe de mariée à Lyon, ...
robe-de-mariee.blogspot.com/ - En cache - Pages similaires

NUIT BLANCHE : robes de mariée, robe de mariée sur mesure, robes ... ☆
Toutes les robes de mariée NUIT BLANCHE sont réalisées sur mesure, dans des tissus d'exception. Aussi, les robes de mariée en soie sont à l'honneur dans les ...
www.nuit-blanche.fr/ - En cache - Pages similaires

La fée corsetée : News - Corsets et robes de mariée sur mesure ☆
27 avr. 2010 ... Atelier de création de corsets et robes de mariée sur mesure La fée corsetée. Egalement une boutique de cadeaux et figurines féeriques (fées ...
www.fee-corsetee.com/ - En cache - Pages similaires
En cache - Pages similaires

Création de robes du soir, de robes de mariée Haute Couture - Robe ... ☆
Création de robes sur mesure Haute couture, robe de mariée sur mesure, robe du soir. ...
Robes de mariées sur mesure - Tailleurs de mariees sur mesure ...

Avantages:

Gratuit, ou plutôt économique à long terme.

Durable (une fois bien positionné, les efforts à faire sont moins importants)

Inconvénients:

Pas ou très peu de résultats immédiats (moyen et long terme)

Très chronophage

Formation Rémy Bigot: Remybigot.com

Fastidieux sur des mots clés concurrentiels

3/ L'Emailing

L'emailing est l'envoi de mails à des prospects ciblés dans le but de les amener à acheter vos produits ou services, ou simplement à s'inscrire sur votre site web.

A utiliser avec grande parcimonie, l'emailing est puissant, dans le bon comme dans le mauvais côté !



Avantages:

Tout le monde a un email ou presque, des millions de clients potentiels !
Quelques minutes après l'envoi de votre message, il peut être lu
Coûts réduits (attention aux charlatans !)

Inconvénients:

Mal utilisé= spam, blacklist et très mauvaise pub !
Une bonne base est longue à obtenir
Difficultés pour sortir du lot

Voici le meilleur logiciel pour gérer vos emails
Choisissez tout de suite le meilleur pour vous !

[Les infos ici](#)

4/ Le blog

Créer un blog lié à votre activité permet de communiquer de manière différente avec vos prospects et clients.



Avantages:

- Etre plus proche de vos prospects et clients, grâce à l'interactivité
- Faire à terme autorité sur un sujet donné
- Améliorer votre référencement naturel, grâce à du contenu de qualité, ciblé et souvent mis à jour.

Inconvénients:

- Chronophage
 - Coût supplémentaire en création si vous souhaitez un blog au design pro
- Dérivé de votre site

Pour apprendre à bloguer comme un pro, je vous conseille cette formation,
La meilleure actuellement !

[Les infos ici !](#)

5/ Les réseaux sociaux

Les réseaux sociaux sont des sites internet qui permettent à des gens de Communiquer avec d'autres personnes ayant des centres d'intérêts proches. Les plus connus sont Facebook et Twitter, tous deux assez généralistes. Il existe aussi des réseaux sociaux plus ciblés comme Viadeo et LinkedIn pour les contacts professionnels et l'emploi

The Facebook logo, consisting of the word "facebook" in white lowercase letters on a dark blue rectangular background.

Avantages:

- On peut toucher des milliers de gens très rapidement
- La communication est plus simple et rapide avec ses clients ou prospects, le retour est immédiat
- Une manière originale et encore peu utilisée de communiquer, moins intrusive que les autres.

Inconvénients:

- Chronophage (eh oui, encore!)
- Capturer l'attention des visiteurs des réseaux sociaux est moins simple qu'il n'y paraît, soyez inventifs, et communiquez différemment !

Si vous cherchez une personne pour s'occuper de votre présence
Sur les réseaux sociaux, contactez moi ici:

<http://www.remybigot.com>

6/ Forums de discussion / Autres blogs

Participer à des forums de discussion ou des blogs traitant d'un sujet lié à votre activité.



Avantages:

- Trouver facilement des personnes potentiellement intéressées par vos produits ou services.
- Proposer des solutions aux problèmes rencontrés par des internautes.
- Gratuit, hormis en temps...

Inconvénients:

- Moyen ou long terme, difficile de « faire sa pub » dès votre inscription
- Synonyme de mauvaise image + bannissement dans la plupart des cas.
- Du temps et encore du temps...

7/ L'affiliation

L'affiliation est comparable à une armée de commerciaux qui vont vendre vos produits sur internet à votre place en échange d'une commission.

Exemple: Vous mettez en place un programme d'affiliation pour vendre des produits bio, vous faites une marge de *3 sur ces produits. Vous décidez d'offrir 10% de la commande hors frais de port à vos affiliés, s'ils parviennent à vous amener ses commandes.

Avantages:

- Vous ne payez que si vos affiliés parviennent à vendre.
- Vous faites parler de vous.

Inconvénients:

- Vous devez y passer du temps pur faire vivre la campagne
- Vous devez surveiller ce que vos affiliés disent de vous et de vos produits.

Pour rentrer un peu plus dans les détails:

Souscrivez à la newsletter du blog

Monter son business (en dessous de la vidéo)

Vous recevrez bientôt d'autres formations plus pointues.