

D05 / Créer et référencer son site web

Etre présent sur le web

Emilie Hemmer - Experte en web marketing - POPTRAFIC

Aujourd'hui, les moyens pour être présent sur internet se sont multipliés et diversifiés. Le **site internet** est un des éléments fondamentaux mais il est également possible de choisir d'être présent sur certaines plateformes : réseaux sociaux, Youtube, blogs, applications mobiles.

Concernant le nom du site, si le site à faire est corporate, alors son nom doit être la raison sociale de l'entreprise. Dans le cas d'un e-commerce, il est important que le nom du site soit facile à retenir et à épeler.

Convaincre la direction de l'entreprise de se digitaliser

Hervé Cadenne - Accompagnateur des dirigeants en transformation numérique - Hi-NR

Les dirigeants ne perçoivent pas tout de suite le ROI (retour sur investissement). Deuxièmement, ils ne se sentent pas en sécurité face à l'existence des hackers.

La protection du nom de votre entreprise sur internet

Erwan Gustave - Protection de l'entreprise sur Internet - Vigipass

Le **nom de domaine** est l'adresse postale de l'entreprise sur internet.

Le principe en vigueur est la règle du "premier arrivé, premier servi". Personne n'a de légitimité accordée ou d'antériorité particulière.

Il existe plusieurs extensions particulières parmi lesquelles il faut noter quelques-unes qui sont appelées extensions génériques : .com et .fr. L'extension territoriale .fr est indispensable pour une entreprise française.

Rédiger le cahier des charges de son site internet

Florence Labord - Consultante formatrice en système d'information - ExpertWeb

Le **cahier des charges** est un document contractuel entre l'entreprise et le prestataire de services. Pour une entreprise, il se fait généralement pour une création ou une modification du site internet.

Dans la plupart des cas, les entreprises utilisent des CMS (Content Management System) qui permettent à la fois d'avoir :

- une partie visible : le front office pour les internautes,
- et une partie back office pour la gestion du site par l'entreprise.

Les moteurs de recherche

Emilie Hemmer - Spécialiste en e-marketing - PopTrafic

Un **moteur de recherche** est un outil informatique qui permet de trier tous les documents et les pages web présents sur internet en fonction d'un mot clé. Aujourd'hui, Google est encore le leader en termes de trafics et de parts de marché dans l'univers concurrentiel des moteurs de recherche.

Trouver des clients par internet

Adrian Measures - Conseil en marketing - Neocamino

Les sources de contacts clients sont notamment Google et les réseaux sociaux. Google analyse les sites internet grâce à ses robots et place ensuite leurs pages sur les résultats de recherche dans la position qu'il estime raisonnable.

Optimiser le référencement de votre site web

Emilie Hemmer - Spécialiste en e-marketing - PopTrafic

Un **bon mot clé** est un mot clé recherché par les prospects sur les moteurs de recherche. C'est également le mot clé avec lequel le site web peut se présenter en première page.

[Comprendre le parcours client à l'ère du digital](#)

Frédéric Canevet - Consultant en Web marketing - CONSEILSMARKETING.COM

La recherche universelle faite par Google permet d'afficher en **un clic** les sites internet répondant aux mots clés recherchés, les images et les vidéos correspondantes, les propositions d'achats et les avis clients.

Les cookies sont de petits fichiers qui s'installent sur l'ordinateur des internautes et enregistrent l'historique de la navigation, pour en déduire ses préférences afin de faire le reciblage ou retargeting.

[Attirer naturellement les visiteurs sur son site web](#)

Emilie Hemmer - Experte en web marketing - POPTRAFIC

Il y a à peu près 200 critères pris en compte par l'**algorithme de Google** pour faire le classement des résultats. Et il fait 500 modifications par an dans l'importance donnée à chaque critère.

Les statistiques montrent que 58 % des internautes ne regardent que les trois premiers résultats. Le premier résultat capte 38 % des clics.

[Générer du trafic de qualité sur votre site web marchand](#)

Denis Fages - Ancien e-commerçant, consultant en web marketing et expert adwords - DenisFages.com

Les sources de trafic pour un site e-commerce sont : le référencement naturel, le référencement "payant" ou liens sponsorisés, les guides d'achats ou les comparateurs de prix, l'affiliation, le partenariat, les publicités, l'emailing, etc.

[Acheter des mots clés sur internet](#)

Emilie Hemmer - Experte en web marketing - POPTRAFIC

L'objectif de l'**achat de mots clés** sur internet est de faire connaître son site et d'attirer du trafic ciblé sur son site.

Pour lancer une campagne Google Adwords, plusieurs précautions sont à prendre. Il faut savoir le budget à investir de manière périodique. Ensuite, il faut déterminer les mots clés à cibler qui doivent être précis et non génériques. Enfin, il ne faut pas négliger de bien mesurer l'efficacité de chaque mot clé acheté.

En moyenne, un euro investi rapporte entre 7 et 15 euros.

[Utiliser les visites virtuelles interactives pour vendre en ligne](#)

Hervé Heully - Spécialiste de solutions innovantes avec Rich Media - New3s

La **visite virtuelle** à valeur ajoutée est une visite virtuelle interactive, à laquelle des fonctionnalités d'enrichissement sont ajoutées. La différence entre trois concurrents qui vendent des produits identiques, c'est le nombre de likes et de partages ayant eu lieu sur les contenus. Cette différence est tellement essentielle et insidieuse que l'on pourra avoir de belles images avec 0 vote et des images de qualité respectable avec 500 votes. Le consommateur ira vers le témoignage implicite d'émotions, donc vers le site qui a eu 500 votes.

[Faire de la publicité sur internet et en mesurer les résultats](#)

Emilie Hemmer - Experte en web marketing - POPTRAFIC

Les principaux formats aujourd'hui :

- vous avez un format de bannière assez grand qui s'appelle le leaderboard ;
- un format vertical, les skyscrappers ;
- les formats carrés.

Vous pouvez choisir d'opter pour des bannières fixes ou des bannières animées, ça dépend du message que vous voulez faire passer et du support.

Sur les réseaux sociaux, ce n'est pas toujours possible de faire une publicité avec sa bannière et ce n'est pas adapté. Il convient d'y faire des campagnes **publicitaires natives**. Le ticket d'entrée pour faire de la publicité sur les grands sites (Le bon coin, Yahoo, etc.) est de l'ordre de 5 000 euros. Sur les

petits sites, il est à partir de 100 euros.

[L'affiliation : conditions à remplir et mise en place](#)

Tristan Seulliet - Expert en marketing digital - Atraki

L'affiliation consiste en une création de réseaux de partenaires payés à la performance (commission), pour faire la promotion de ses produits et services.

Il y a une dizaine de plateformes d'affiliation importantes généralistes regroupées dans une association, le CPA.

Les plateformes d'affiliation prennent une commission d'environ 30 % sur les commissions touchées par les affiliés.

[Vendre sur Amazon](#)

Jean-Pierre Villatte - Consultant e-commerce - Jean-Pierre-Villatte.com

Une **place de marché** est une mise en relation des acheteurs et des vendeurs sur un support en ligne.

Il y a deux types de places de marché :

- la place de marché généraliste : Amazon, eBay, PriceMinister, etc. ;
- et la place de marché spécialisée : Fnac, La Redoute, etc.

[Convaincre la direction de l'entreprise de se digitaliser](#)

Hervé Cadenne - Accompagnateur des dirigeants en transformation numérique - Hi-NR

Les réseaux sociaux représentent le principal vecteur de visibilité des marques à la fois pour l'entreprise, mais aussi pour les collaborateurs.

[Utiliser internet pour faire venir les clients dans les magasins](#)

Serge Camguilhem - Consultant en développement commercial et marketing - ALTEEM

La collecte des adresses mail et numéros téléphone des prospects peut se faire sur des salons, via des applications mobiles, les formulaires de contact et les cartes de fidélité.

[Se développer sur l'internet mobile](#)

Jacques Hellart - Création d'entreprises, stratégie communication, marketing web et médias sociaux - Hellart J

Les entreprises doivent impérativement développer des **applications mobiles** plutôt que des sites mobiles. Les applications mobiles garantissent une meilleure compatibilité entre le terminal de l'utilisateur et le serveur de l'entreprise. Ce qui n'est pas le cas avec les sites web où il y a parfois des problèmes de navigation. Il faut développer une application mobile par type de système (Android, Iphone, Windowsphone, etc.).

[Le marketing mobile](#)

Jean-Baptiste Gayet - Consultant en marketing mobile - GLGDEV

Le **marketing mobile** est la mise à disposition par l'entreprise des bonnes informations au bon moment pour les bonnes personnes.

Les outils du marketing mobile sont : le SMS, le Quick Response (QR) code et la Near Field Communication (NFC).

[Attirer plus de clients grâce à l'omnicanal](#)

Elie Liberman - Expert en marketing client et stratégies de fidélisation - MarketingCoach

Une stratégie omnicanal est une stratégie marketing dans laquelle l'entreprise s'organise autour de ses clients. Elle interagit avec tous les moyens et canaux que les clients utilisent. Le but à atteindre est de rendre l'expérience client la plus mémorable possible pour que les clients soient fidèles.

Il ne faut surtout pas abandonner les moyens marketing classiques. Il faut juste penser omnicanal, c'est-à-dire augmenter la puissance des outils.

Accédez à la vidéo [L'essentiel de Créer et référencer votre site web](#) // 12:05