

AXE 4. Le Marketing digital

4.1. La présence en ligne : Une opportunité de taille



Aujourd'hui, notre expérience en ligne va bien au-delà de la simple consultation des courriels. Qu'il s'agisse de parler à ses amis et à sa famille, de faire ses courses hebdomadaires, de découvrir de nouvelles destinations de vacances ou de rechercher des activités locales, le monde en ligne fait partie intégrante de notre vie quotidienne.

Plus nous passons de temps en ligne, plus les possibilités numériques augmentent. L'expérience en ligne est en constante évolution grâce aux créateurs de contenu, aux entreprises et aux développeurs d'applications qui sont en mesure de trouver des moyens nouveaux et innovants pour nous aider à faire nos courses, à apprendre et à nous connecter. Alors, que vous soyez propriétaire d'une entreprise ou que vous souhaitiez travailler pour une entreprise, c'est le moment idéal pour vous lancer et voir comment vous pouvez vous impliquer dans le monde numérique.

Quelles sont les possibilités de plus en plus nombreuses qui s'offrent à nous sur Internet ?

Imaginons que vous soyez un mécanicien de voiture dont l'activité s'est développée uniquement grâce à des recommandations et au bouche-à-oreille. Jusqu'à présent, vous n'avez pas eu de présence numérique, mais maintenant vous voulez faire passer votre entreprise à la vitesse supérieure.

En étant assisté en ligne, comment votre entreprise réussira-t-elle ?

L'un des plus grands avantages d'être en ligne est de récolter les fruits de la recherche sur Internet. Avoir une présence numérique signifie que vous serez visible lorsque les gens iront en ligne et chercheront une entreprise comme la vôtre. Supposons donc que quelqu'un cherche "Mécanicien de voiture" et/ou « Réparation automobile » et que votre magasin apparaisse dans les résultats.

En quoi cela peut-il être bénéfique pour votre entreprise ?

Les possibilités sont pratiquement infinies. Lorsqu'un client clique sur un lien vers votre site web, il y a tellement de choses qu'il peut en apprendre sur vous.

- ✚ Il pourrait regarder une vidéo que vous avez publiée sur l'entretien automobile et qui démontre vos connaissances.
- ✚ Il pourrait lire des témoignages de clients satisfaits.
- ✚ Il pourrait consulter votre guide des prix, trouver votre atelier sur une carte ou découvrir que vous offrez le remorquage gratuit dans un rayon de 40 miles.
- ✚ Peut-être remplira-t-il un formulaire pour poser une question ou demander un devis.
- ✚ Il se peut même que l'internaute consulte les médias sociaux où il trouvera encore plus de conseils, de photos et de vidéos.

Vous ne commencerez peut-être pas par disposer de toutes ces fonctionnalités sur votre site web, mais ces exemples devraient vous donner une idée des nombreux avantages que vous pouvez tirer de votre présence en ligne. Et ce n'est pas tout !

Votre présence en ligne peut également vous donner un aperçu précieux des clients potentiels : Ce qu'ils veulent, Comment le leur proposer et Comment y parvenir ? En outre, le numérique vous permet de diffuser des publicités ciblées au moment même où les internautes sont en quête de ce que vous proposez.

En effet, la promotion des moteurs de recherche vous permet de diffuser des publicités à des clients potentiels. Par exemple, les gens qui recherchent "réparation automobile". Vous pouvez également limiter les publicités affichées dans un certain rayon géographique de votre magasin. Vous pouvez apprendre à utiliser des outils d'analyse pour savoir si les gens ont cliqué sur votre publicité, visité votre site et pris certaines mesures en remplissant un formulaire ou en regardant une vidéo.

Passionnant, n'est-ce pas ? Mais par où commencer ?

Tout d'abord, ne soyez pas intimidé (e) : les outils et la technologie disponibles aujourd'hui sont faciles à apprendre, à utiliser et à acquérir. Nombre d'entre eux sont même gratuits. En fait, pour de nombreuses entreprises, le plus grand défi à relever pour être en ligne n'est pas de s'habituer aux outils, mais d'élaborer un plan. Ci-dessous, les principaux éléments à prendre en compte.

- ✚ **La portée.** Le Web, le mobile, les réseaux sociaux ... il y a tant de possibilités. Par où voulez-vous commencer et jusqu'où comptez-vous vous engager ?
- ✚ **La technologie et le contenu.** Décidez si vous vous occuperez vous-même des aspects techniques et créatifs du site - ce qui peut prendre plus de temps - ou si vous obtiendrez de l'aide, ce qui peut nécessiter plus d'argent.
- ✚ **Le coût et le temps.** Établissez un budget réaliste et un calendrier réalisable avec des étapes claires, et engagez-vous pleinement dans les deux.

Chaque jour, des milliers de propriétaires de petites entreprises font fonctionner le web pour eux. La possibilité de toucher des clients du monde entier est trop importante pour être ignorée. Dès lors, il est temps de faire le grand saut et de passer au numérique !

Testez vos connaissances

1. Faire des affaires en ligne offre de nombreuses et fantastiques opportunités - cela peut vraiment aider une entreprise de façon innovante et stimulante. Une fois que l'entreprise est en ligne, quelles sont les possibilités qui s'offrent à elle ?
2. Lyes, un mécanicien automobile de 50 ans, dirige un garage de réparation de voitures dans la ville de Tipaza. Il envisage de faire des affaires en ligne. Comment le passage au numérique pourrait-il profiter à son entreprise ?