

22

informations utiles et essentielles

pour les PME
démarrant des
campagnes de
communication
et marketing en
ligne.

**RÉFÉRENCIEMENT
INDEXATION OU SEO**
devrait représenter
+ 50%
de votre trafic total

STATS
consultez vos
statistiques
de fréquentation tous
les jours et analysez-les.

ADWORDS
payez au clic
pour de la publicité
ciblée qui convient
à tous les budgets.

INTERACTIONS
fixez des objectifs
livraison 95 %
ouverture 30 %
clics 6 %

HORAIRE D'ENVOI
D L M M J V S
identifiez la meilleure
période de la journée
et de la semaine
pour votre envoi et
respectez votre
périodicité.

SERVICE D'ENVOI
utilisez un service
d'envoi de vos courriels
promotionnels offrant
des rapports complets :
mailchimp, aweber,
courrielleur, etc.



**5 RÉSEAUX
SOCIAUX LES PLUS
UTILISÉS AU QUÉBEC**



82,2 %
des québécois utilisent
les réseaux sociaux.

LES AUTRES
ne sous-estimez pas le
pouvoir des autres
réseaux selon votre
industrie: instagram,
pinterest, yelp et vine
comptent des millions
d'utilisateurs dans le
monde.



STRATÉGIE
planifiez votre stratégie
de contenu le plus
longtemps possible à
l'avance et évitez
l'improvisation.

OBJECTIFS
définissez des objectifs
pour chacune des vos
publications sur les
réseaux et analysez
vos réussites.

LA MÊME VOIX
parlez d'une même
voix sur tous vos
canaux de diffusion.

ENGAGEMENT



variez les types de
contenu (vidéo, photo,
texte) et la forme
d'engagement (action,
partage, question,
concours, sondage).



CONVERSION
vos fans ne sont peut-
être pas des clients,
prévoyez des
efforts de
conversion.



LEUR RÉSEAU
chaque personne a
±130 amis sur
facebook, seul vos
fans peuvent vous
ouvrir cette porte.

FACEBOOK
consultez les données
démographiques sur
vos fans et profitez des
périodes de fort
achalandage.

18% du temps
passé sur
un appareil mobile se
fait sur facebook.



AMBASSADEURS
vos employés sont
vos plus grands
ambassadeurs,
informez-les de vos
innovations en ligne,
ils vous le rendront.

PARTIES PRENANTES
vos employés doivent
être parties prenantes
de vos projets en
ligne, consultez-les sur
l'utilisation qu'ils font de
l'Internet et sur leurs
coups de coeur.



**AU CENTRE DE
VOS CAMPAGNES**

placez
toujours
vos clients
au centre de vos
stratégies de
communication et
marketing.



SURPRENEZ-LES
n'hésitez pas à
surprendre vos
clients, à les gâter, à
leur fournir une bonne
raison de parler en
bien de vous.



DES DONNÉES
collectez et protégez
les données sur vos
clients (les façons de
communiquer avec
eux et leurs
habitudes d'achat),
avec une bonne
stratégie, leur loyauté
augmentera.

PHARE36.COM