



# Serious Zine

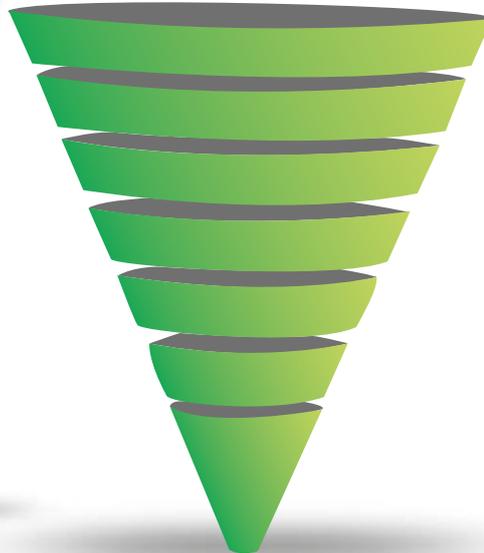
www.seriousteam360.com

Gratuit - n°5 / 2020

Ne pas jeter sur la voie publique



20 000 visiteurs



1 000 ventes

CONVERSION RÉUSSIE

TRAVAILLONS VOTRE  
CONVERSION DIGITALE !  
PROSPECTS > CLIENTS

## Dans ce numéro :

### Qu'est ce que l'Indound Marketing?

La célèbre stratégie marketing visant à faire venir les clients à soi plutôt que d'aller les chercher.

Au lieu de solliciter vos clients par de la publicité, des emailings ou des prospectus, c'est eux qui viennent à vous!

suite p.3

### Création de contenu pour le référencement naturel

La visibilité de votre site internet est très importante car sans lui vos prospects n'ont pas accès à vos informations ou plus difficilement.

suite p.4



Serious Team 360°  
Communication & Marketing

Une relation de proximité  
pour une communication de qualité

Contact :

01 74 09 71 27

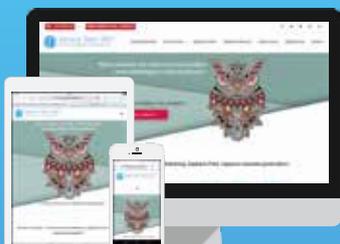
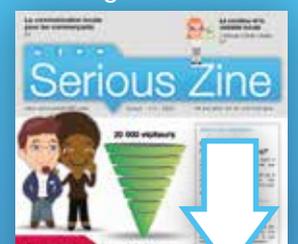
contact@seriousteam360.com

Retrouvez-nous sur notre site  
[www.seriousteam360.com](http://www.seriousteam360.com)



Flashez ce code  
avec votre smartphone  
pour accéder à  
notre site web.

Téléchargez Serious Zine



# La communication locale pour les commerçants

Aujourd'hui quand on parle de communication, on pense directement aux e-mails, sites internet et réseaux sociaux.



## Qu'est-ce que la communication locale ?

La communication locale comprend toutes les actions marketing et publicitaires qui sont mises en place pour la cible se trouvant dans la zone de chalandise de l'activité. La zone de chalandise est l'espace qui entoure un point de vente et qui représente la majorité du chiffre d'affaires de ce dernier. Une fois cet espace délimité, vous allez avoir le choix entre plusieurs canaux de communication. Différents outils sont à votre portée et conviendront à des cibles différentes. Il ne faut pas oublier que chaque moyen a

des avantages qui lui sont propres comme le fait d'être adressé personnellement ou non à la cible.

## Quels outils pour votre communication locale ?

Ils sont nombreux et doivent être utilisés après réflexion, voire discussion avec une agence de communication...

Retrouvez la suite de l'article sur notre site web : <http://bit.ly/2JrCryL>



## Repères

**Inbound Marketing** : L'inbound marketing, à différencier avec l'outbound marketing (marketing sortant). C'est une stratégie marketing visant à faire venir les clients à soi plutôt que d'aller les chercher.

**SEO** : (Search Engine Optimization - référencement naturel) peut être défini comme l'art de positionner un site, une page web ou une application dans les premiers résultats naturels des moteurs de recherche.

**Landing Page** : (page d'atterrissage), est une page de votre site web dont le seul but est de convertir les visiteurs en prospects ou en clients notamment dans le cadre d'une stratégie Inbound Marketing.

**Benchmarking** : est une technique marketing qui consiste à étudier et analyser les techniques de gestion et les modes d'organisation des autres entreprises afin de s'en inspirer et d'en tirer le meilleur.

## Éditorial Le contenu et la visibilité locale

Pour ce 5ème numéro, nous nous focalisons sur 2 leviers : le contenu et la visibilité locale.

Présenter une offre internet avec une actualisation régulière de contenus est devenu un investissement indispensable.

Le retour sur investissement est double : un meilleur référencement naturel et une crédibilité accrue auprès des visiteurs de votre site.

Le deuxième levier est l'amélioration de la visibilité locale. C'est également un axe fondamental lorsqu'on adresse un marché départemental ou régional.

Là-encore, plusieurs actions techniques et marketing sont à mener.

Enfin, ces 2 investissements ont un objectif commun celui d'améliorer la transformation et la conversion des offres et produits que vous présentez sur votre site internet.

Nous espérons que ce numéro vous donnera donc des pistes concrètes pour avancer sur ces différentes briques fondamentales.



Olivier Charles, associé de l'agence Serious Team 360°

**Avec les réseaux sociaux : augmentez votre chiffre d'affaires**



Visibilité → Clients → Chiffre d'affaires

Contactez-nous pour plus d'informations :

01 74 09 71 27

contact@seriousteam360.com

# Travaillons votre conversion digitale !

L'optimisation et l'objectif de conversion de votre site web passent par différentes phases d'amélioration pour une expérience client réussie, sur votre site web.

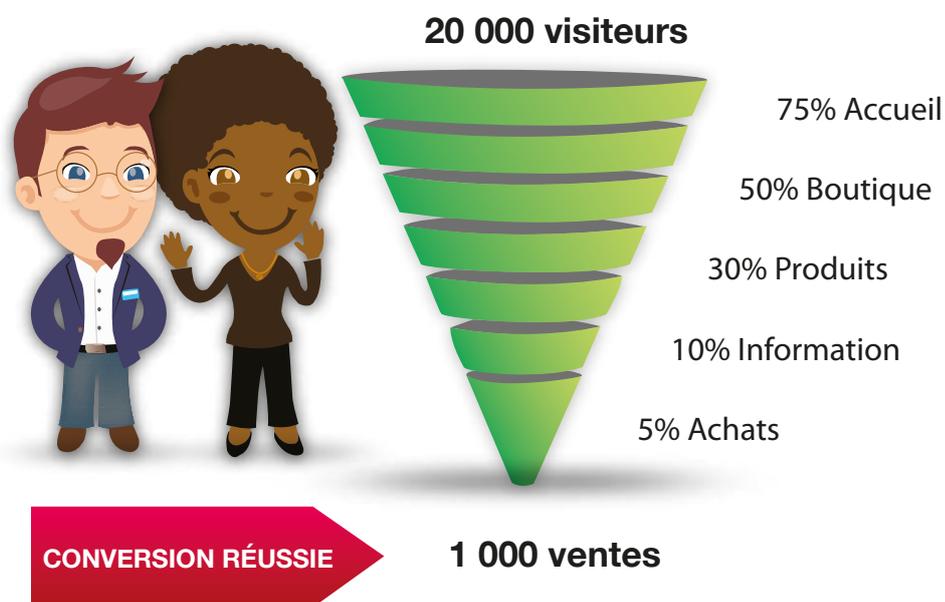
## Connaissance du produit ou du service vendu

Avant de mettre en place une UX (expérience utilisateur) optimisée pour favoriser une meilleure conversion, il convient de rappeler vos objectifs mensuels afin de tester et mesurer la portée des actions en les améliorant ou en les modifiant.

## La page d'accueil de votre site web : une mise en avant de vos services ou produits.

Votre page d'accueil doit être claire et ergonomique avec un accès facilité à vos services et/ou produits.

La typographie utilisée doit être lisible (taille, couleur et format). Les catégories principales de votre site doivent apparaître sur votre page d'accueil...



Un bouton "call to action" (CTA) est à positionner sur le service que vous mettez en avant...

Retrouvez la suite de l'article sur notre site web : <http://bit.ly/ST-2Fj9L>

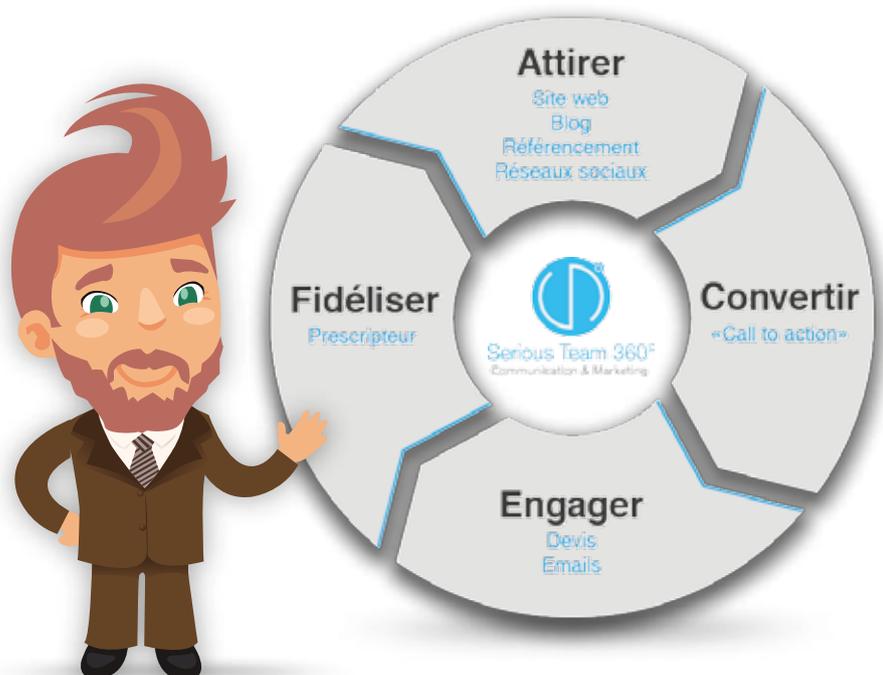


# Inbound Marketing : qu'est-ce que c'est ?

Au lieu de solliciter vos clients par de la publicité, des emailings ou des prospectus, c'est eux qui viennent à vous.

## Pourquoi faire de l'Inbound Marketing ?

Vous pensez avoir tout essayé en termes de communication et marketing dans votre société. Essayez l'Inbound Marketing, moins coûteux qu'un envoi d'emailing et mieux adaptés à la recherche des futurs clients. Les prospects sont sollicités par des appels téléphoniques, des publicités ou des mailings alors qu'ils n'ont pas forcément besoin de quelque chose.



Lorsqu'ils veulent être renseignés, les clients font des recherches eux-mêmes.

C'est là que l'Inbound Marketing de votre société entre en jeu. Plus vous serez visible, référencé,

sérieux et à l'écoute des clients et mieux ces derniers navigueront sur votre site web, vos réseaux sociaux et pourquoi pas, prendront contact avec vous...

Retrouvez la suite de l'article sur notre site web : <http://bit.ly/ST-2Nar3dg>



# La création de contenu pour le référencement naturel

Le référencement de votre site internet est très important car sans lui vos prospects n'ont pas accès à vos informations, ou plus difficilement.

Le référencement s'appuie sur différents points qui sont pris en compte par l'algorithme de chaque moteur de recherche. On retrouve notamment le temps d'existence du site qui aide à comprendre l'évolution de l'entreprise. La présence de liens vers votre site ou de celui-ci vers un autre est nécessaire. Mais un des facteurs les plus importants est l'actualisation des informations. Un site actualisé régulièrement se verra octroyer une bonne note dans le classement des moteurs de

recherche.

Un contenu de qualité, sans fautes d'orthographe et avec des informations pertinentes vous fera gagner en crédibilité...

Retrouvez la suite de l'article sur notre site web : <http://bit.ly/refnatSEO>



Serious Team 360°  
Communication & Marketing

## 6 RAISONS DE PASSER CHEZ SERIOUS TEAM 360°



15-17 rue des Tilleuls  
78960 Voisins Le Bretonneux



01 74 09 71 27



contact@seriousteam360.com



www.SeriousTeam360.com

### SERIOUS AUDIT / COACHING



SERIOUS TESTS & MESURES



SERIOUS STRATEGY



SERIOUS PRODUCTION



SERIOUS IDENTITY



SERIOUS PROMOTION



DÉCOUVREZ NOTRE MÉTHODE EXCLUSIVE EN 6 ÉTAPES