

Serious Zine ^{n°8}

À LA UNE

Dans ce numéro :

Le podcast, le nouvel outil de communication pour toucher vos prospects

p.2

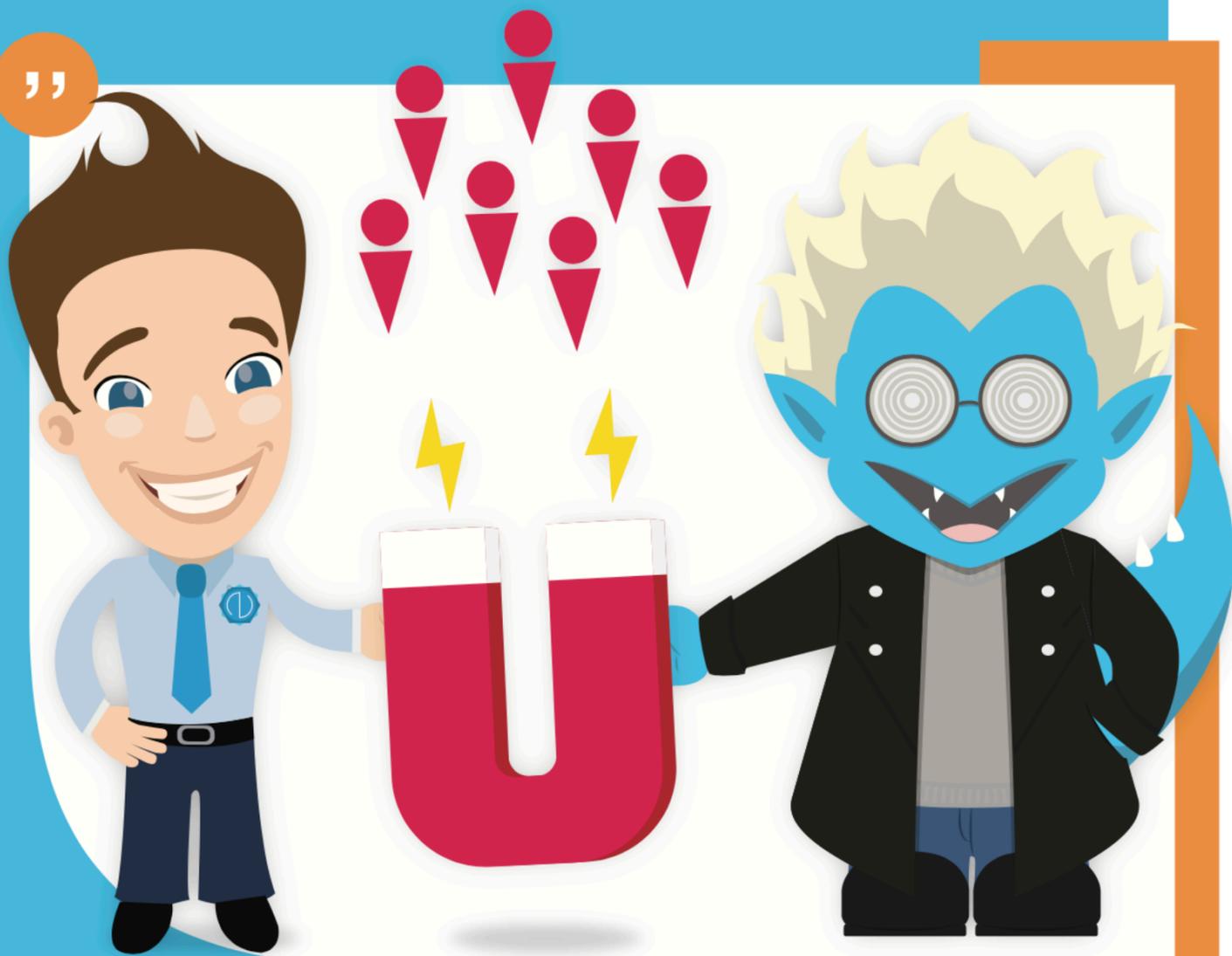
Pourquoi intégrer des QR codes dans votre marketing ?

p.3

Augmentez vos ventes en diffusant votre lettre d'information

p.4

Comment les outils de communication vous rapportent des leads qualifiés ?



Télécharger Serious Zine



Le podcast, un nouveau moyen de communication pour toucher vos prospects

Pourquoi créer un podcast pour sa communication d'entreprise ?

Plusieurs questions s'imposent : l'objectif, la cible, la thématique, le format, et le profil des invités. Il est également essentiel d'avoir défini une véritable stratégie derrière l'utilisation du podcast comme moyen de communication. La finalité est de raconter une histoire (storytelling) à laquelle votre communauté peut s'identifier, et d'éviter de faire son autopromotion pendant toute la durée de l'épisode...

Pourquoi ne pas sponsoriser un podcast ?

Les podcasts sont des contenus

gratuits, mais pour les monétiser, de nombreux podcasteurs se font parrainer par une marque. Dans le cadre de ce sponsoring, la marque est généralement citée en introduction ou en conclusion du podcast [...]

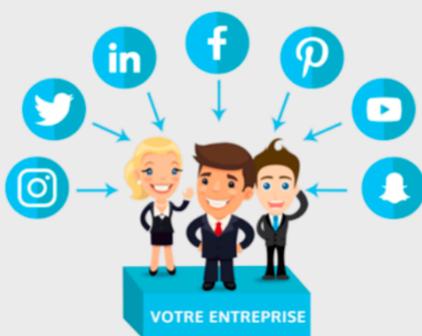


Retrouvez la suite de l'article sur notre site web :



Repères

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

Focus sur l'acquisition des leads

Quelles actions et leviers marketing et communication à mettre en place pour obtenir des Leads Qualifiés ? Autrement dit et plus précisément: comment cibler des prospects que vous convertirez rapidement en clients, des produits, ou services que vous vendez ? Dans ce 8^{ème} numéro, nous mettons en avant plusieurs outils qui demandent, certes, un investissement parfois conséquent, mais reconnus comme efficaces en termes d'acquisition de leads, et diffuseurs de contenus à haute valeur ajoutée, pour mettre en avant votre expertise.

Toutes ces actions sont souvent à intégrer dans un plan de communication marketing plus global, à 360° et c'est à ce moment-là que Serious Team 360° peut vous guider : nous sommes à votre disposition.

Bonne lecture et inspiration.



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

Lead : besoin identifié d'un prospect qualifié que l'on espère être des clients potentiels (professionnels ou particuliers) pour les produits ou services d'une entreprise.

Sponsoring : opération de communication permettant à une marque de s'associer à une manifestation, le plus souvent culturelle ou sportive par le biais d'une participation financière ou une prestation de service.

Communication corporate : communication qui promeut davantage l'image d'une entreprise en interne et en externe, qu'un produit ou un service. Elle se distingue de la communication de marque traditionnelle.

Feedback : Remontée ou retour d'information client relative à sa satisfaction, ou non, à l'égard d'un produit ou service. Le recueil et l'analyse des feedbacks clients sont des éléments clés de la politique de qualité et de la démarche de satisfaction client.

Pourquoi les QR codes peuvent vous apporter plus de leads ?

Aujourd'hui, il est plus facile pour une marque de toucher sa cible ou ses prospects par le biais de leur smartphone. Le QR code est l'un des outils de communication à la mode.

Le QR code : un outil de communication complémentaire

Un QR Code est un code-barres carré qui peut être décodé, flashé par un smartphone. Grâce à lui, vous pouvez avoir accès à de nombreuses sources d'information :

photos,

vidéos, site internet, lien, code promo, pdf...

Intégrer un QR code sur une brochure, une carte de visite, une photo ou un print, c'est permettre à vos clients de faire la transition

entre un support papier et un support digital. Une fois scanné, le QR code indique des informations plus interactives comme des vidéos ou des quiz.

Le QR code, un outil graphique

Les QR codes prennent souvent la forme de gros carrés noirs mais vous êtes libres de choisir leur couleur, leur taille et leur forme.

Vous pouvez inclure votre logo et votre identité graphique. Le QR code devient alors

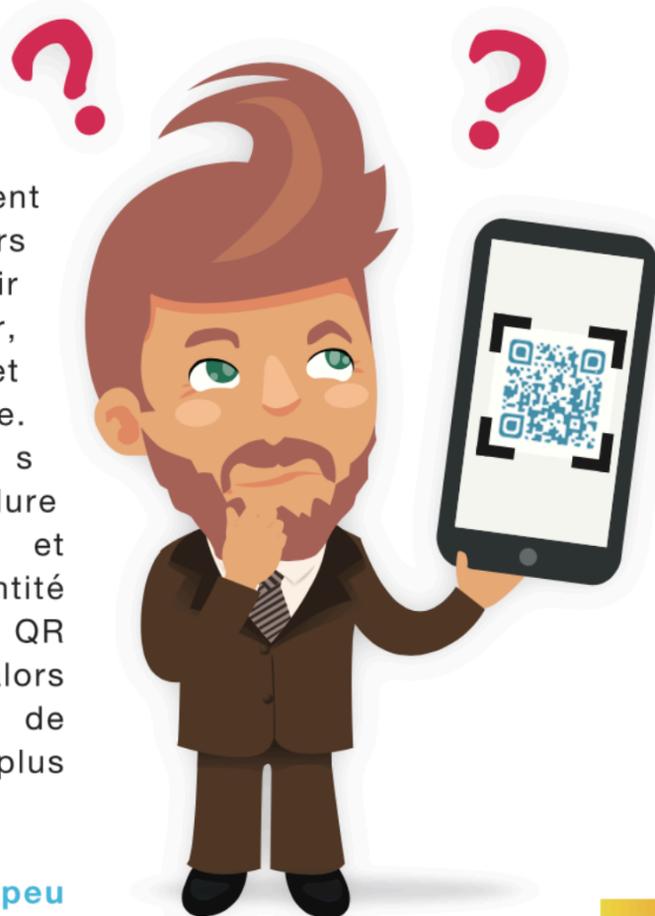
un outil de communication encore plus percutant !

Un outil aux avantages peu connus

Le QR code possède d'autres avantages :

- Il est plus écologique, il permet de limiter le nombre d'impressions

- Il limite les contacts avec des supports qui passent de main en main, très utile chez les restaurateurs pour leur menu papier[...]



Retrouvez la suite de l'article sur notre site web :



Valorisez vos références clients pour prouver votre expertise auprès de nouveaux prospects

Comment mettre en avant les références clients ?

Avant de commencer à produire et à publier une référence client, il est nécessaire de déterminer l'objectif de sa mise en avant, la cible visée et d'engager une réflexion sur les supports à utiliser.

Une stratégie de publication de références clients efficace peut revêtir différentes formes[...]

La référence client permet aussi de générer de la visibilité et favorise la conversion lorsque les clients deviennent des leviers de développement, pour apporter des affaires.

Où mettre en avant les références clients ?

Plusieurs possibilités vous sont offertes pour mettre en place ces précieux témoignages. Votre visibilité digitale commence avant d'arriver sur votre site web, pensez à GoogleMyBusiness.

Vous pouvez recourir aux témoignages clients dans une présentation commerciale ou institutionnelle[...]



Retrouvez la suite de l'article sur notre site web :



Augmentez vos ventes en diffusant une lettre d'information ou un magazine

Le format magazine, newsletter (ou lettre d'information) permet de diffuser les dernières actualités dans le respect de vos valeurs auprès de nouveaux prospects.

Pour cette diffusion, il est important de mettre en place la charte éditoriale de votre magazine. Elle est orientée essentiellement sur l'actualité et les événements de votre entreprise ou de votre collectivité locale. Le ton utilisé peut être informel, sérieux, voire humoristique.

Mettez en avant les spécificités de vos services, prestations ou produits

L'expertise de votre société peut être qualitativement mise en avant en proposant plusieurs rubriques pour décrire précisément le périmètre des prestations que vous proposez, ou les produits que vous vendez. Chaque contenu devra être illustré soit avec une illustration soit avec une photo attractive. Pour faciliter les conversions (prises de contacts ou ventes

directes), des liens peuvent être intégrés pour faire la passerelle avec votre site internet à l'aide de QRCode.

Le magazine un support éditer et ainsi que

papier et digital PDF, est efficace pour rassembler, diffuser les actualités, les produits ou prestations que vous proposez à vos clients. La rentabilité est intéressante si le magazine est de qualité et diffusé aux bons prospects !



Retrouvez la suite de l'article sur notre site web :



PASSEZ NOUS VOIR À SERIOUS TEAM 360°...



Serious Team 360°
Communication & Marketing



CONSEILS & STRATÉGIE



IDENTITÉ VISUELLE



COMMUNICATION DIGITALE



PRINT



COMMERCE

L'agence focus sur l'acquisition de leads qualifiés !



Serious Team 360° : une palette créative à votre disposition, une team à votre écoute !

Accédez à notre site web :



15-17 rue des Tilleuls
78960 Voisins Le Bretonneux



01 74 09 71 27

