

# STRATÉGIE *de* COMMUNICATION

Attirez et fidélisez vos prospects grâce à une méthode et des actions marketing ciblées.



## Identifier les besoins de l'entreprise

Il est crucial de déterminer précisément les besoins de votre entreprise à chaque étape.



## Définir le public cible

Il est crucial de savoir à qui vous vous adressez, vous aidera à créer des campagnes adaptées et à choisir les bons canaux.



## Évaluer ses forces et faiblesses

Un audit interne est essentiel pour évaluer la performance en marketing numérique.



## Communication digitale multicanale

Intégrez emails, réseaux sociaux et SMS dans votre plan de communication pour maintenir un lien constant avec vos clients.



## Analyse de la concurrence

Identifiant leurs points forts et leurs faiblesses, pour affiner votre propre stratégie et vous démarquer intelligemment.



## Définir les objectifs de la stratégie

Utilisez la méthode SMART : Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Pertinents et Temporellement définis.



## Établir un budget réaliste

La communication digitale peut offrir un excellent retour sur investissement, mais elle nécessite tout de même un budget. Identifiez vos priorités.



## Choisir les bons outils numériques

Réseaux sociaux, site web, email marketing, publicités en ligne, Google Analytics, Canva, HubSpot pour mesurer et gérer vos campagnes.



## Créer un contenu digital engageant

Le contenu est roi en web marketing. L'originalité et la pertinence feront toute la différence.



## Mesurer et ajuster les actions

Analysez régulièrement vos résultats et ajustez votre stratégie en conséquence.



## Vendre et aussi fidéliser les clients

Il est crucial de créer une relation de confiance et d'encourager leur fidélité à votre marque.

## Benefices du Marketing Digital



coût-bénéfice



Résultats mesurables



Gain de temps