

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