

STRATÉGIE

CRÉER VOTRE MARKETING DIGITAL

MARKETING

EN 10 ÉTAPES

DIGITAL

PRÉPARÉ PAR

FOUAD NAJEM

Introduction

En marketing digital, il existe plusieurs étapes basiques de créer **le Trafic** qualifié **pour générer des prospects de qualité** vers votre produit et service . Et c'est là que la **stratégie** web Marketing entre en jeu.

Tout d'abord, n'adoptez pas des solutions toutes faites.

En d'autres termes, chaque entreprise est unique ! L'unique question à vous poser est donc bien : **Quel type de marketing digital intégrer dans ma stratégie ?** Il existe plusieurs **leviers d'attractions**:

- le site Web,
- le contenu de valeur, **levier primordial** dans une stratégie **INBOUND MARKETING**.
- Le référencement (**SEO**)
- Les médias sociaux (**SMO/SMA**)
- la publicité native
- Google Adwords (**SEA**), la publicité payante, etc
- L'emailing
- Le Marketing **automation**
- Le **tunnel** de conversion et de de vente
-

Et chaque levier représente plusieurs **sous leviers**, plusieurs **pratiques**, plusieurs **spécialités** et plusieurs **compétences uniques** qui lui sont propre. Par exemple les pratiques dans le référencement (SEO) Search Engine Optimization sont très différentes des compétences en publicité sur le moteur de recherche Google le, (SEA) Search Engine Advertising.

Pour cette raison, il n'est pas conseillé de se lancer dans le marketing digital sans stratégie, il n'est non plus pas facile de créer une stratégie de marketing numérique sans connaissances des différents leviers web.

Étant donné qu'une entreprise est différente par sa mission et sa vision, il est important d'adopter une approche personnalisée pour mettre en place des stratégies de marketing digital numérique.

En somme, nous parlerons dans ce guide des différents leviers du web marketing, expliquerons le processus de stratégie de marketing digital, puis produirons **10 étapes clés** sur la manière d'aborder pas à pas l'environnement du web marketing par une bonne stratégie.

Kamil Média

Avenue Maghreb Al Arabi
255 - Quartier Océan
Rabat - Maroc.

contact@kamilmedia.ma
www.kamilmedia.ma
+212 661 699 466

PRÉPARÉ PAR FOUAD NAJEM



Les leviers du marketing en ligne

Le web se développe quotidiennement, et il existe aujourd'hui plus d'une façon de commercialiser votre marque, produit et service par le numérique.

Le marketing digital est très varié, ses différents leviers, pratiques et compétences peuvent se mettre ensemble pour apporter de la valeur à vos clients et atteindre vos objectifs et développer votre entreprise.

Prenons l'exemple de quelques uns de ses leviers :

D'abord, le [Marketing de contenu](#), appelé aussi **inbound marketing**, c'est une approche stratégique en marketing digital. Axée sur la création et la diffusion de contenu de valeur, pour attirer, éduquer et fidéliser une audience qualifiée.

La publicité native, également appelée publi-reportages, la publicité native est un type de publicité en ligne qui ressemble au contenu éditorial du site Web ou de la publication dont elle fait la promotion.

La publicité au paiement par clic (**PPC**) : Google Ads ou **SEA** (anciennement Google AdWords) publicité en ligne développée par Google. Les annonceurs paient chaque fois qu'un utilisateur clique sur l'une de leurs annonces. Offres de services, listes de produits ou des vidéos.

L'optimisation des moteurs de recherche (**SEO**) : Il s'agit de la pratique consistant à améliorer un site Web afin qu'il devienne convivial pour Google et apporte un trafic organique au site Web.

Les médias sociaux ou **Marketing** sur les réseaux sociaux : Pratique de promotion organique (**SMO**) ou sponsorisée (**SMA**) d'un produit ou d'un service sur les plateformes de réseaux sociaux.

Le **marketing direct** ou **Marketing par e-mail** : Une approche marketing digital qui utilise [l'e-mail](#) comme moyen de marketing et de nourrir les clients potentiels et existants de contenu de valeur.

Kamil Média

Avenue Maghreb Al Arabi
255 - Quartier Océan
Rabat - Maroc.

contact@kamilmedia.ma
www.kamilmedia.ma
+212 661 699 466

PRÉPARÉ PAR FOUAD NAJEM





Comment créer une **stratégie de marketing numérique** en 10 étapes

Maintenant que vous en savez un peu sur les différents leviers et tactiques du marketing en ligne, vous allez connaître les bases de la création de la **stratégie marketing digital**.

Voici le travail de base de, l'identification de votre **persona** aux choix des bon **outils**, dont vous aurez besoin pour vous assurer que votre stratégie fonctionnera correctement.

Kamil Média

Avenue Maghreb Al Arabi
255 - Quartier Océan
Rabat - Maroc.

contact@kamilmedia.ma
www.kamilmedia.ma
+212 661 699 466

PRÉPARÉ PAR FOUAD NAJEM



A close-up photograph of wooden blocks with letters on them, arranged to spell out the word 'PERSONA' in a row. The background is filled with other wooden blocks with various letters, creating a textured, grid-like pattern.

PERSONA

Étape 1: créer votre type de client, le persona buyer

Désormais, les stratégies marketing les plus efficaces sont incomplètes sans persona buyer.

Le persona buyer est un terme utilisé pour **décrire le client imaginaire idéal** qui peut être défini selon des informations qualitatives et quantitatives sur le public cible, notamment l'âge, le sexe, la profession, les résultats désirés et l'emplacement.

Kamil Média

Avenue Maghreb Al Arabi
255 - Quartier Océan
Rabat - Maroc.

contact@kamilmedia.ma
www.kamilmedia.ma
+212 661 699 466

PRÉPARÉ PAR FOUAD NAJEM





Étape 2: Identifiez vos objectifs et vos outils

Votre stratégie doit avoir comme mot d'ordre des objectifs adaptés et **mesurables**. Sans objectifs **mesurables**, la stratégie ne fonctionnera tout simplement pas.

Exemple d'objectif marketing non mesurable:

Augmenter le trafic organique sur le site Web l'année prochaine et créer des publicités numériques.

le problème avec cet objectif c'est qu'il est non mesurable.

Voici comment il aurait dû être formulé, **augmenter le trafic** sur le site Web de **15%** chaque **trimestre** de l'année **2021**

Là, **mesurer les progrès** devient désormais possible.

Kamil Média

Avenue Maghreb Al Arabi
255 - Quartier Océan
Rabat - Maroc.

contact@kamilmedia.ma
www.kamilmedia.ma
+212 661 699 466

PRÉPARÉ PAR FOUAD NAJEM





Blog

Étape 3: Le marketing de valeur

La création de **contenu** de haute qualité est importante pour toute stratégie de marketing numérique. Un blog régulièrement mis à jour par un **contenu de valeur** que les visiteurs trouvent utile est un bon moyen de créer du trafic qualifié pour un site.

Notamment sa publication sur les réseaux sociaux, pour renforcer votre référencement, votre autorité et votre **stratégie social média**.

Kamil Média

Avenue Maghreb Al Arabi
255 - Quartier Océan
Rabat - Maroc.

contact@kamilmedia.ma
www.kamilmedia.ma
+212 661 699 466

PRÉPARÉ PAR FOUAD NAJEM



D I G I T A L M A R K E T I N G

Étape 4: Choisissez entre les leviers de marketing numérique existants

Le moment est venu d'**analyser les pouvoirs** techniques des différents leviers, ressources numériques et canaux digitaux que vous connaissez déjà et que vous allez utiliser, entre:

- le **site** web
- le **contenu** du blog
- Le référencement (**SEO**)
- Les **médias** sociaux (**SMO/SMA**)
- la publicité native,
- Google Adwords (**SEA**), la publicité payante, etc
- **L'emailing**
- [Le marketing automation](#)
- [Le tunnel de de vente](#)

.....

Demandez-vous quelle sera leur efficacité et comment peuvent-ils être utilisés pour attirer et convertir votre persona buyer?

N'y pensez pas à intégrer obligatoirement tous ces éléments dans votre stratégie de marketing numérique. Commencez par ceux qui devrait certainement être plus efficaces pour votre persona, convenir à votre budget et ressources humaines. Par exemple un tunnel de conversion: choisir de créer un contenu de valeur qui sera efficace pour **générer** des prospects et les **convertir** et puis lui donner accès par une stratégie social média.

Kamil Média

Avenue Maghreb Al Arabi
255 - Quartier Océan
Rabat - Maroc.

contact@kamilmedia.ma
www.kamilmedia.ma
+212 661 699 466

PRÉPARÉ PAR FOUAD NAJEM



AUTOMATION



Étape 5: Automatisez votre marketing

Assurez-vous d'**automatiser votre tunnel de conversion**, il peut faire des merveilles pour votre marketing numérique. Il permet d'automatiser des activités telles la génération **automatique** de **prospects qualifiés** par **le marketing de contenu**, le lead nurturing par l'e-mail, etc. Ce qui améliore l'ensemble du processus de vente.

Vous devez également vérifier si votre audience utilise toujours les mêmes canaux de communication? Est-ce que votre cible a augmenté son utilisation des **médias sociaux**? Utilisez ces statistiques afin d'analyser le comportement de communication de vos prospects et mettre à jour vos plans de distribution de contenu afin de s'adapter à leurs habitudes.

Kamil Média

Avenue Maghreb Al Arabi
255 - Quartier Océan
Rabat - Maroc.

contact@kamilmedia.ma
www.kamilmedia.ma
+212 661 699 466

PRÉPARÉ PAR FOUAD NAJEM





Étape 6: Améliorer votre site pour une expérience mobile

C'est une ère de mobile, l'optimisation mobile comprend la vitesse des pages, la conception du site et diverses autres pratiques d'optimisation des moteurs de recherche pour garantir une bonne expérience aux personnes qui visitent votre site à l'aide d'un appareil mobile.

Kamil Média

Avenue Maghreb Al Arabi
255 - Quartier Océan
Rabat - Maroc.

contact@kamilmedia.ma
www.kamilmedia.ma
+212 661 699 466

PRÉPARÉ PAR FOUAD NAJEM





Étape 7: Aidez les clients à vous rejoindre facilement

Le marketing numérique, consiste à attirer et convertir des clients potentiels, le **trafic** sur votre site web doit donc être élevé et garantir des résultats positifs par la **conversion**. Votre stratégie de marketing numérique doit donc **convertir vos prospects** et visiteurs sans efforts inutiles pour communiquer avec vous.

Rendez les appels à **l'action (CAT) clairement visibles** sur la page de destination, les autres pages du site Web. Ainsi que sur vos réseaux sociaux.

Kamil Média

Avenue Maghreb Al Arabi
255 - Quartier Océan
Rabat - Maroc.

contact@kamilmedia.ma
www.kamilmedia.ma
+212 661 699 466

PRÉPARÉ PAR FOUAD NAJEM



< Software >



Étape 8: Utilisez les outils

Il existe une diversité d'outils qui peuvent vous aider à chaque étape du processus de marketing numérique, y compris des outils qui vous aident à identifier vos mots clés, à automatiser votre tunnel de conversion et, plein d'outils qui vous aident à connaître d'où viennent vos visiteurs et analyser les performances de vos actions et canaux marketing digital, ainsi que les outils de veille, de l'e-réputation, de la programmation de vos publications sur les réseaux sociaux et la liste est longue.

Kamil Média

Avenue Maghreb Al Arabi
255 - Quartier Océan
Rabat - Maroc.

contact@kamilmedia.ma
www.kamilmedia.ma
+212 661 699 466

PRÉPARÉ PAR FOUAD NAJEM



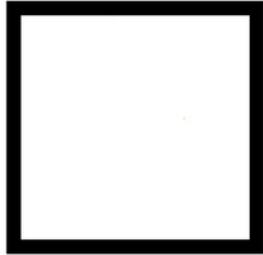


Étape 9: Trouvez votre différentiateur

Renforcer votre différence par rapport aux autres par la compréhension approfondie de votre persona buyer. Concentrez-vous sur la compréhension d'un public cible particulier. Ayez une proposition de vente unique, un attribut qui vous distingue de la concurrence. Faites des recherches et travaillez pour découvrir ce que c'est. Ensuite, intégrez ce message de différenciation dans vos campagnes de marketing de contenu.

Par exemple dans notre cas, parmi nos spécialités la [formation en marketing digital](#), nous nous différencions entre autres dans cet axe par un accompagnement post formation de mise en place et mise en oeuvre de la stratégie par notre clientèle.





Étape 10: Suivez et Évaluez votre stratégie

Analysez la performance des actions numériques et des canaux que vous utilisez. Demandez-vous: quelle a été leur **ROI** retour sur investissement par rapport aux objectifs que vous avez choisis.

Comment peuvent-elles être ré-utilisées l'année prochaine?

Le digital, c'est une suite de de test, un suivi constant des **KPI** ou ICP (indicateurs clés de performance) doit être assuré pour s'assurer de la tactique qui fonctionne efficacement.

Il y a beaucoup de travail à faire avant de réussir un marketing numérique, mais un plan efficace et bien pensé le rendra beaucoup plus facile.

Kamil Média

Avenue Maghreb Al Arabi
255 - Quartier Océan
Rabat - Maroc.

contact@kamilmedia.ma
www.kamilmedia.ma
+212 661 699 466

PRÉPARÉ PAR FOUAD NAJEM



Besoin de construire votre stratégie
digitale marketing?

Rejoignez notre formation

CLICK



Kamil Média

Avenue Maghreb Al Arabi
255 - Quartier Océan
Rabat - Maroc.

contact@kamilmedia.ma
www.kamilmedia.ma
+212 661 699 466

PRÉPARÉ PAR FOUAD NAJEM

