

Le Marketing en ligne: La clé du succès

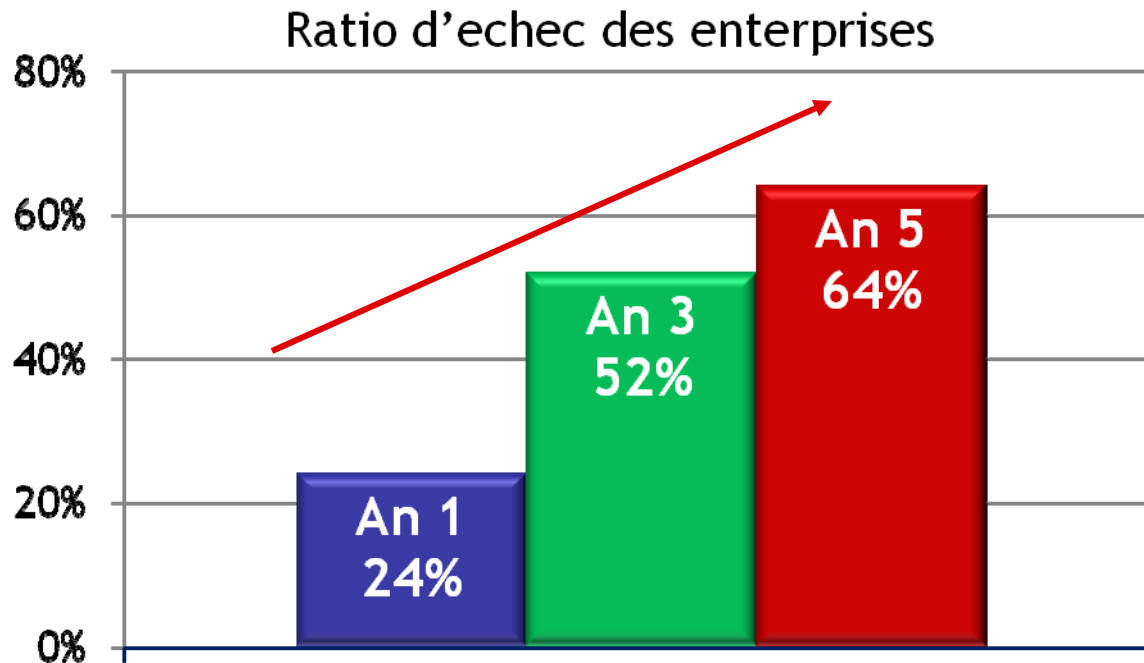
Planification & outils

L'agenda de cette présentation

Ce que nous allons couvrir :

- L'importance d'une bonne planification d'affaires
- Comment créer avec succès un plan marketing
- Comment utiliser le marketing en ligne afin d'augmenter votre chiffre d'affaires
- Ressources pratiques pour le marketing en ligne

Échec des petites entreprises canadiennes



Plus de 50% des petites entreprises échouent d'ici la 3^e année d'opération

Source: Statistics Canada "Key to Small Business Statistics"; January 2007

Cause du taux d'échec

Facteurs contribuant au taux d'échec:

- Facteurs externes
- Manque de planification
- Manque de marketing
- Manque de gestion



Vous pouvez contrôler 3 de ces 4 facteurs!

Planification, marketing, gestion

Un bon plan d'affaires vous permet :

- De bien établir des buts précis
- D'identifier votre marché cible
- D'identifier les bons outils marketing
- De créer des barèmes de performance adéquats.



Ce n'est pas le plan qui est le plus d'important, mais la
planification.

- Dr. Graeme Edwards

Trois types de marketing

Le marketing
spontané



Le marketing ciblé



Le Leader



Le marketing spontané

- Une approche généraliste
- Stratégies marketing non-planifiées
- Approche générale pour l'acquisition de clientèle
- Succès et résultats non constants
- Approche dispendieuse et pas toujours efficace



Le marketing ciblé

- Prend une approche proactive sur la planification d'affaires
- Comprend bien son marché et sa clientèle cible
- Deviens un "expert" de sa niche de marché
- Développe et utilise un plan d'affaires détaillé



Le leader

- Bien organisé et déterminé
- Prépare, planifie et priorise ses stratégies de commercialisation
- Révise constamment son plan afin de tenir compte des nouvelles données
- Dédié à bâtir/maintenir son réseau de clients
- Fait des investissements marketing importants
- Commence par utiliser une approche de commercialisation ciblée



La clé du succès

- La clé du succès afin d'être un leader dans son industrie: la planification d'affaires.
- Être dédié à développer et suivre un plan d'affaires détaillé et/ou un plan marketing afin d'atteindre les résultats souhaités.

Bien planifier son travail et travailler sur la planification!

Planification d'affaires

Truc: Créer un plan marketing efficace

- Simple
- Réaliste
- Objectifs clairs et mesurables
- Établir des étapes et barèmes de performance
- Réviser et faire la mise-à-jour du plan si nécessaire

Créer un plan marketing détaillé

Étape 1: Évaluation

Étape 2: Vision & Mission

Étape 3: Analyse de marché et compétition

Étape 4: Objectifs

Étape 5: Stratégies

Étape 6: Budget marketing

Étape 7: Responsabilité



Étape 1: Évaluation

- Faire l'analyse critique de votre entreprise et de vos capacités
- Comment voulez-vous être perçu dans l'industrie?
- Dans cette analyse, identifiez:
 - Forces
 - Faiblesses
 - Menaces
 - Opportunités



Étape 2: Établir Vision / Mission

La vision

- Aide à définir la notion de «succès » de votre organisation
- Où voyez-vous votre entreprise dans 3 à 5 ans?



La mission

- Détermine la façon d'atteindre votre vision

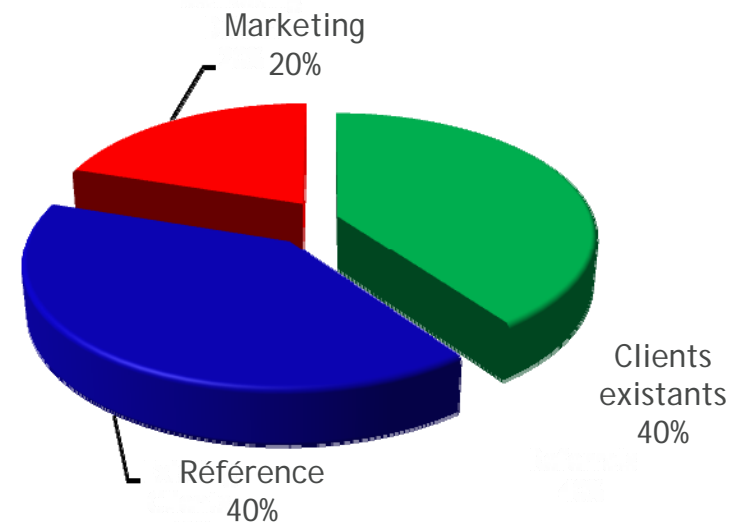
Étape 3: Connaitre votre marché

- Prendre le temps de bien connaître votre industrie et compétition
- La clé du succès est d'avoir une excellente compréhension de votre marché

Demandez-vous:

- Qui sont vos clients?
- Combien de clients?
- Quels sont leurs besoins?

Origine du volume d'affaires



Étape 4: Objectifs et résultats

- Déterminer clairement vos objectifs
 - volume
 - clients
- Assurer que les objectifs sont mesurables
- Établir des étapes et dates limites
- Réviser votre plan, si nécessaire



Étape 5: Stratégies & Plan d'Action

Comment prévoyez-vous atteindre vos objectifs:

1. Comment allez-vous atteindre le volume désiré?
2. Personnaliser votre approche and créer votre communication spécifique à votre client
3. Quelle approche marketing prendrez-vous pour rejoindre chaque type de clientèle:
 - i) Porte-à-porte
 - ii) Pamphlets
 - iii) Media et publicité
 - iv) Marketing en ligne (Internet)

Marketing ciblé est essentiel à la croissance

Clientèle cible: Acheteurs 1^{ère} maison

Gén Y: Génération du Millénaire

Âge: Nés début 1980's - début 1990's

- A grandi en s'adaptant à l'évolution de technologie
- Scolarité plus longue que la Génération X
- N'aime pas se priver
 - Contribue à croissance du ratio dette vs revenu au Canada
 - Ratio d'épargner le plus bas des générations précédentes
 - Préfère la communication instantanée: IM, text, e-mail, Facebook
- Influencée par ses pairs



Étape 6: Budget Marketing

Préparer un budget marketing:

- Déterminer votre budget annuel total
 - Combien d'argent sera dévoué au marketing de votre marque de commerce/compagnie?
- Allouer un budget spécifique pour chaque stratégie planifiée
- Bien faire ses recherches afin d'obtenir des estimations précises

Étape 7: Responsabilité

Une fois le plan complété, restez fidèle à votre plan et soyez responsable de:

- Réviser votre plan à chaque 2 semaines (fréquence régulière)
Demandez-vous:
 - *Est-ce que mon plan répond à mes besoins?*
 - *Quels changements devrais-je effectuer?*
- Créer des barèmes de performance à des intervalles prédéterminés
- Tenir collègues et amis au courant de vos objectifs et résultats
- Rester flexible et ouvert aux changements. Garder l'esprit ouvert à vos idées avant de les adopter/rejeter

Le marketing en ligne

Sites Internet et réseaux sociaux



RSS



Websites

Google™ Ad
Words

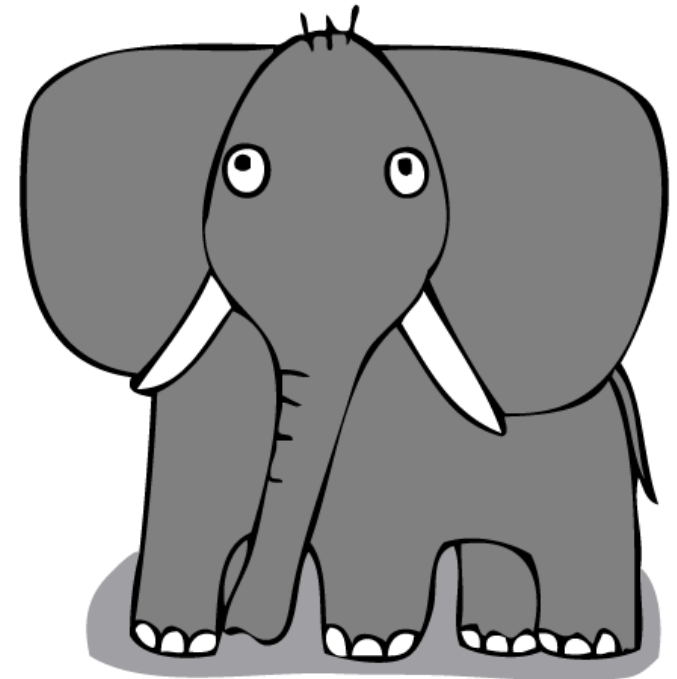


Blogs




Je sais ce que vous pensez

Comment les clients pourront-ils trouver votre site lorsqu'il y a plus d'un trillion de sites sur le Web?



Le marketing en ligne pour augmenter votre chiffre d'affaires

Approche ciblée d'acquisition de clientèle
via:

- Site Internet et l'outil d'optimisation pour les moteurs de recherche (SEO)
- Réseaux sociaux et site de réseautage
 - i.e. Facebook, Twitter, Blog, MySpace
- Bulletins de nouvelles
- RSS ("Really Simple Syndication") 



Source: Wikipedia

Création du site Internet

Deux approches s'offrent à vous:

1. Pré-assemblé/À concevoir vous-même
 - Peu dispendieux, mais prend du temps à développer
 - Peut être bâti d'un format existant (moins unique)
 - Peut demander des connaissances de développement web importantes

2. Personnalisé/Fait par un professionnel
 - Coûts varient selon la complexité et l'étendue du site
 - Site entièrement personnalisé et répond à tous vos besoins
 - Requier souvent le support d'un professionnel/compagnie spécialisé(e) dans le développement web



Caractéristiques d'un bon site Internet

- Doit être clair sur votre compagnie, vision, produits et services
- Doit être attrayant et informatif
- Doit être facile à accéder
 - Truc: le URL doit être court et simple
 - Descriptif et mémorable
- Doit être simple à naviguer
 - Liens doivent être facilement accessibles et identifiés

Optimisation des moteurs de recherche

Le processus d'augmenter la visibilité d'un site par l'entremise des résultats des moteurs de recherche:

1. Créant une page titre unique et exacte
2. Utilisez des mots-clés
3. Utilisez des sous-titres
4. Utilisez les outils disponibles par les compagnies de design

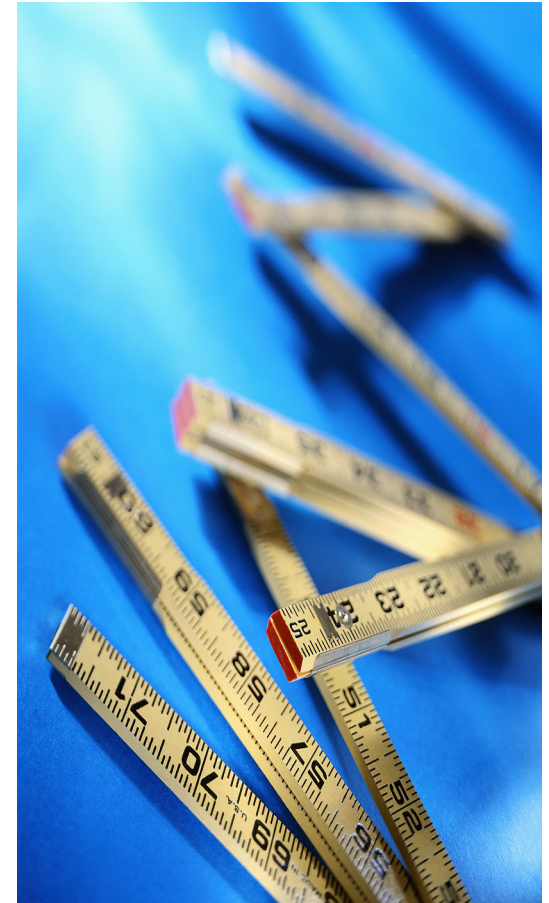


Résultats analytiques du site Internet

Comment mesurer le succès du marketing en ligne.

Info analytique du web vous aidera à:

- Déterminer le ratio coût/retour sur investissement de votre marketing en ligne
- Analyser qui utilise/visite vos outils Internet
- Évaluer le succès et les opportunités de votre présence sur le web



Pourquoi utiliser les réseaux sociaux?

Un grand nombre de gens croient que les organisations devraient avoir une présence dans les réseaux sociaux

- Afin d'augmenter la reconnaissance de votre marque de commerce
- Afin de collecter les commentaires et critiques
- Afin de trouver des partenaires potentiels
- Afin de mieux cibler votre clientèle

Source: "2009 Cone Consumer New Media Study", Cone Business in Social Media

Impact des réseaux sociaux

- “Twitter” était le mot le plus populaire en 2009
 - Les autres mots populaires de 2009 (H1N1, Obama, déficit, saisies hypothécaires et forclusion)
- Twitter a grossi par plus de 1,000% en 2009
- Chaque 30 secondes, il y a 40 nouvelles vidéos sur Facebook
- 75% des compagnies dans le Fortune 100 sont présents dans les réseaux sociaux

Facebook



- 350,000,000 d'utilisateurs courants
- 3.5 milliard d'informations sont partagées chaque semaine
- 700,000 petites entreprises ont une page Facebook
- Le segment « 35 ans et + » est le groupe qui grandit le plus rapidement
- 75% des utilisateurs sont entre 24-65 ans
- 30 million l'accèdent avec les téléphones intelligents

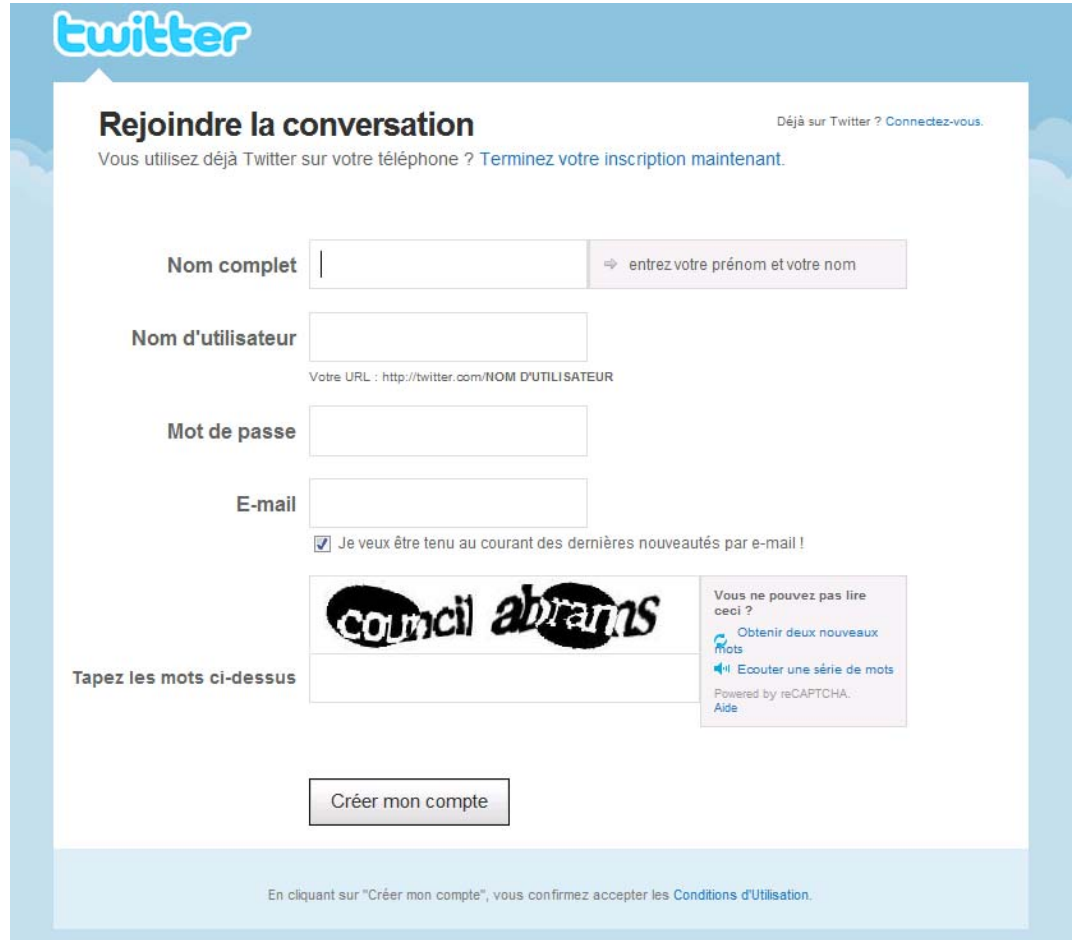
Source: Facebook Press Room

Facebook: Avantages

- Créer des mises-à-jour et bulletins d'information
- Faire de la publicité, qui se retrouve dans les nouvelles du jour
- Maintenir un contact constant avec vos clients
- Permet aux clients de mettre des compliments sur votre page à la vue de tous
- Apposer des photos
- 350,000,000 d'utilisateurs courants
- Coût: Gratuit!

Twitter

- Changement important sur la façon de communiquer
- Communication instantanée
- Coût: Gratuit!



The screenshot shows the Twitter sign-up page with the following elements:

- Header:** Twitter logo and navigation links: "Déjà sur Twitter ? Connectez-vous."
- Section:** "Rejoindre la conversation" with a sub-header: "Vous utilisez déjà Twitter sur votre téléphone ? Terminez votre inscription maintenant."
- Form Fields:**
 - Nom complet:** Input field with a placeholder "entrez votre prénom et votre nom".
 - Nom d'utilisateur:** Input field with a sub-label: "Votre URL : http://twitter.com/NOM D'UTILISATEUR".
 - Mot de passe:** Input field.
 - E-mail:** Input field with a checkbox: "Je veux être tenu au courant des dernières nouveautés par e-mail !".
- Image:** A logo for "council abrams" is displayed above the reCAPTCHA area.
- reCAPTCHA:** A box containing the text "Vous ne pouvez pas lire ceci ?" and two options: "Obtenir deux nouveaux mots" and "Ecouter une série de mots". Below it, it says "Powered by reCAPTCHA" and "Aide".
- Button:** "Créer mon compte".
- Footer:** "En cliquant sur 'Créer mon compte', vous confirmez accepter les Conditions d'Utilisation."

LinkedIn

- Réseau social pour les gens d'affaires
- Site dédié au réseautage
- Faire la publicité de vos services à certains groupes
 - e.g. avocats, planificateurs financiers
- Permet les gens de discuter de leur expérience avec vous et votre compagnie



Le blog

- Partage d'information par l'entremise de l'Internet
- Excellente façon de créer votre personnalité sur le web
- Peut être ajouté à votre site Internet
- Facile à commencer:
 - Tumblr.com
 - Blogger
 - WordPress.com
 - Windows Live Spaces

Source: Wikipedia.com

YouTube

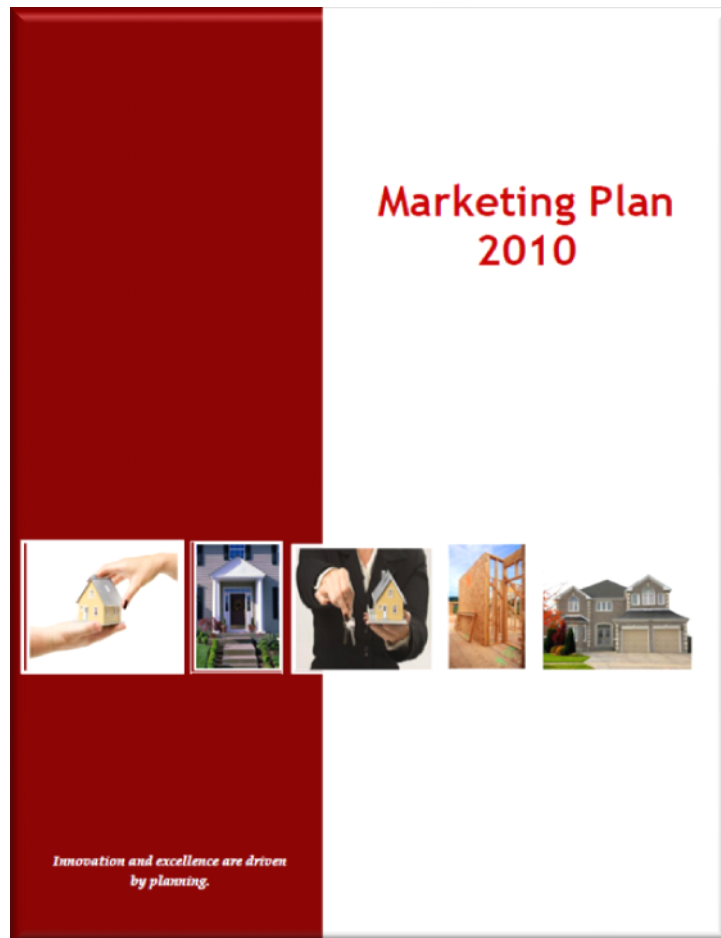
- Auditoire de plus de 78.3 million utilisateurs
- Plus de 75% of des gens sur Internet visionnent des vidéos en ligne
- Créer un vidéo pour vos clients existants et potentiels pour informer, éduquer et faire de la publicité sur vos services
- Envoyer des vidéos par courriels aux clients potentiels et contacts



En résumé

- Un plan marketing crée une stratégie claire et identifie la vision et mission de votre entreprise
- Identifier votre clientèle-cible
- Afin de développer des stratégies marketing, utiliser votre connaissance du marché, de votre clientèle-cible et information sociodémographique.
- Choisir des outils de communication personnalisée selon vos besoins qui rejoindront le maximum de vos clients
- Adapter et réviser votre plan avec des objectifs et stratégies détaillés

Un plan marketing pour vous assister



Contribuez à votre succès!

Bientôt disponible sur notre
site Internet:

www.canadaguaranty.ca

Ressources

Google:

www.google.ca

Cliquez sur “*Solutions d’entreprise*”

Création du site:

<http://sites.google.com/>

Optimisation moteur de recherche:

www.google.com/webmasters

Autres outils:

<http://www.google.com/services>

 Bienvenue à Google Solutions d'entreprise

Annoncez votre entreprise avec Google AdWords



Google AdWords permet de promouvoir votre entreprise à côté des résultats de recherche pertinents Google et sur notre réseau publicitaire. Atteindre les personnes recherchant des informations sur vos produits et services en ligne. Facilement contrôler votre budget et les perspectives de cibler géographiquement. [En savoir plus »](#)

[Get Started](#)

Optimiser les revenus de votre contenu en ligne



Google AdSense permet aux éditeurs de sites Web de toutes tailles d'afficher des annonces pertinentes sur leur contenu en ligne et gagner de l'argent. AdSense prend en charge une grande variété de supports en ligne y compris les sites web, mobile, vidéo, jeux et aux animaux. [En savoir plus »](#)

Augmenter les conversions site et retour sur investissement marketing



Utilisez Google Analytics facile à comprendre les rapports d'apporter des améliorations mesurables aux campagnes e aux sites web. Découvrez quels mots clés, sites et lieux de développer le trafic de grande valeur, et être mieux informés sur la façon dont les visiteurs réagissent au contenu de votre site. [En savoir plus »](#)

Toutes nos solutions d'affaires

Touchez de nouveaux clients



[AdWords](#)

Annoncez votre entreprise sur Google

Vos annonces peuvent apparaître lorsque les gens de recherche Google ou visitez notre réseau de sites partenaires.



[Local Business Center](#)

Faites vos recherches sur les

Optimisez votre site Web



[AdSense](#)

Gagnez de l'argent à partir de votre site web

AdSense diffuse des annonces ciblées avec précision à votre site, vous aider à gagner des revenus à partir de votre site Web.



[Analytics](#)

Augmentez votre productivité



[Google Enterprise solutions de recherche](#)

Informations sur l'entreprise de recherche

Nouveau! Aider les employés à trouver de l'information avec la recherche universelle de votre réseau d'entreprise, de bureau et le Web.

Contactez-nous



Pour avoir accès à la version complète (non-abrégée) de cette présentation, SVP veuillez contacter votre directeur de comptes ou contactez directement un souscripteur.

Centre national de souscription
1.877.244.8422