



SMARTGETING
LE MARKETING INTELLIGENT

DÉVELOPPEMENT DIGITAL 2.0

EXPLOSER VOS CHIFFRES DÈS MAINTENANT

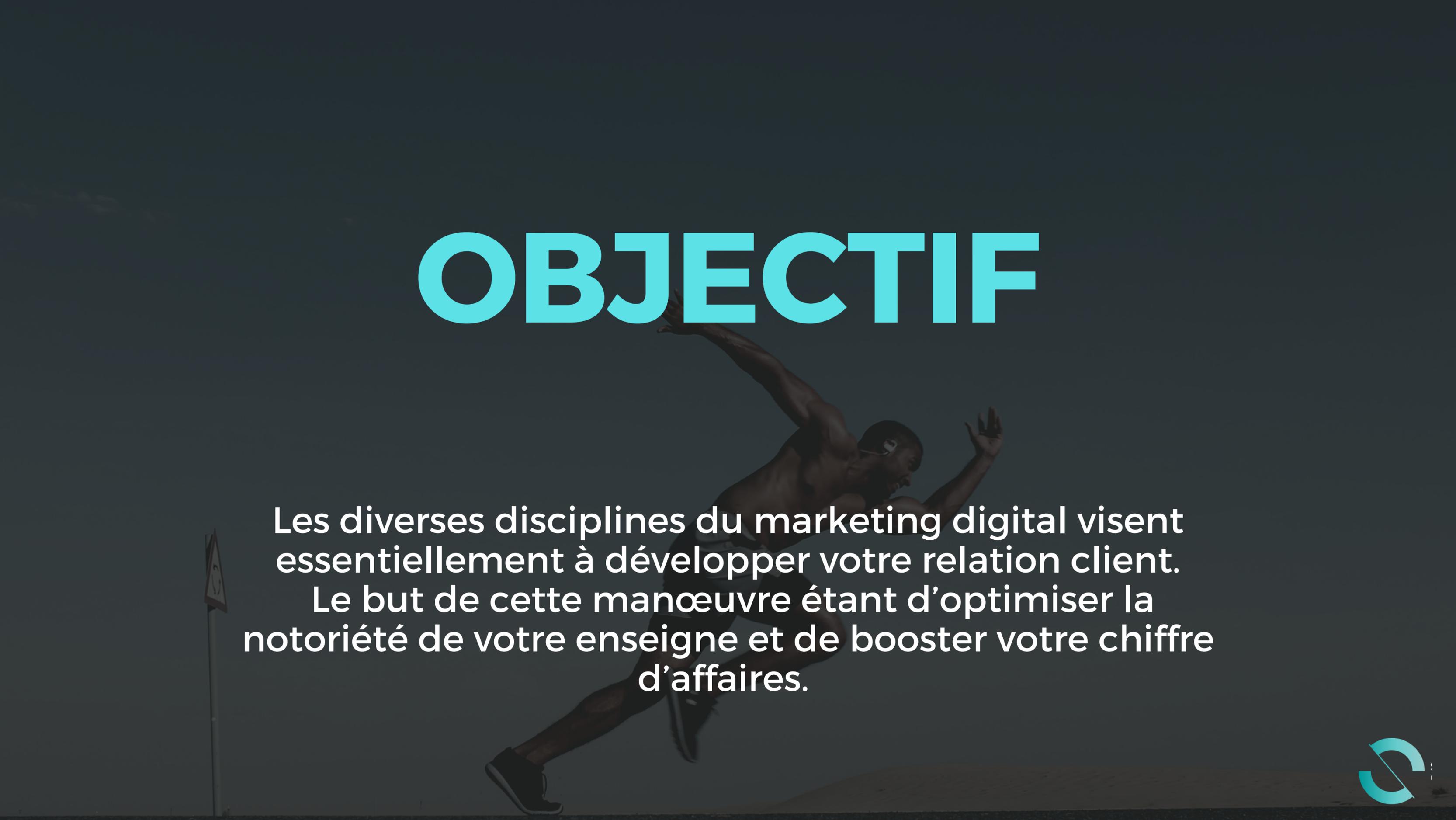
LE MARKETING DIGITAL EST EN PERPÉTUELLE ÉVOLUTION AU FIL DES ANNÉES, LES MÉTHODES PRATIQUÉES EN MARKETING DIGITAL SE SONT DIVERSIFIÉES.

AUJOURD'HUI, ON PARLE DE BRAND CONTENT, DE MARKETING DE CONTENU, D'INBOUND MARKETING, OU MÊME DE MARKETING D'INFLUENCE.

POUR Y FAIRE FACE, IL N'Y A PAS 36 SOLUTIONS, VOUS DEVEZ VOUS ADAPTER À L'ENVIRONNEMENT EXISTANT ET INNOVER EN PERMANENCE EN ANTICIPANT LES ÉVOLUTIONS TECHNOLOGIQUES ET LES COMPORTEMENTS DES CONSOMMATEURS.



OBJECTIF



Les diverses disciplines du marketing digital visent essentiellement à développer votre relation client.

Le but de cette manœuvre étant d'optimiser la notoriété de votre enseigne et de booster votre chiffre d'affaires.



AUGMENTER LE TRAFIC DE VOTRE SITE

L'un des principaux objectifs du marketing digital est de générer des leads sur votre site. Grâce à nos diverses techniques, nous sommes en mesure d'augmenter votre visibilité et ainsi augmenter le trafic sur votre site.

TRANSFORMER LES VISITES EN ACHATS

En menant des campagnes sur Internet, il est évident que vous envisagez d'agrandir votre portefeuille client. Et l'e-marketing vous permet d'atteindre cet objectif en vous offrant l'opportunité de transformer les visiteurs de votre site en prospects.

FIDÉLISER VOTRE CLIENTÈLE

En travaillant notamment sur votre image de marque, nous vous assurons de gagner la confiance de vos clients.

INFLUENCER VOTRE CIBLE

Le marketing digital vous permet de créer une communauté, notamment sur les réseaux sociaux, qui s'engage pour votre marque. Dans certains contextes, vous pouvez vous servir de cette influence pour déclencher un besoin chez d'éventuels futurs clients.





LA PUISSANCE DU MARKETING DIGITAL

POURQUOI SE LANCER MAINTENANT ?





Les actions marketing permettent de faire connaître les produits ou services et d'en accroître leur visibilité auprès d'une audience ciblée en déployant des actions de communication conçues pour s'adapter aux envies et aux besoins des consommateurs.



PROCESSUS D'ACHAT

Selon le dernier baromètre consommateurs de Google, le consommateur entame leur processus d'achat par la recherche d'informations sur internet.

PRÉSENCE DIGITAL

L'absence d'une présence digitale vous empêche d'être visibles pour ces clients qui recherche un produit ou une prestation que votre société pourrait leur fournir.

FIDÉLISATION

de plus Le marketing digital favorise la fidélisation et la satisfaction des clients par une relation durable et de qualité

**60% des
Français se
renseignent sur
internet avant
d'acheter**



DANS CE MONDE MODERNE OÙ LA TECHNOLOGIE ET INTERNET ENVAHISSENT NOTRE QUOTIDIEN, LA TRANSFORMATION DIGITALE DÉFINIT LE PROCESSUS D'UNE ENTREPRISE A S'ADAPTER POUR PERFORMER DANS CE NOUVEL ENVIRONNEMENT.

SUR LE PLAN MARKETING, IL S'AGIT D'ADAPTER SES MÉTHODES DE NETWORKING, DE PROSPECTION ET DE VENTE, EN CAPITALISANT SUR LES DERNIÈRES ÉVOLUTIONS NUMÉRIQUES ET EN PRENANT EN COMPTE LES NOUVELLES ATTENTES DES CONSOMMATEURS

"PEU IMPORTE VOTRE MÉTIER,
LE DIGITAL EST UNE OBLIGATION"





le marketing digital permet de mettre le client au cœur de la stratégie

LES INFORMATIONS OBTENUES SUR LES
CONSOMMATEURS VOUS AIDENT À ADAPTER
L'OFFRE ET À PROPOSER UN PRODUIT OU
SERVICE PERSONNALISÉ QUI CORRESPOND À
LEURS BESOINS .



**80% des
Français sont
inscrits sur
au moins un
réseau social**

VISION DU COMSOMMATEUR

Les consommateurs ne souhaitent plus uniquement être acteurs de leurs achats . Aujourd'hui, l'heure est à l'échange, au partage et à la proximité, et cela est impossible sans une présence numérique.

Le but étant pour les entreprises d'humaniser leurs relations avec leurs clients.





4H48

Par jour sur internet

2H34

Par jour sur les
réseaux sociaux

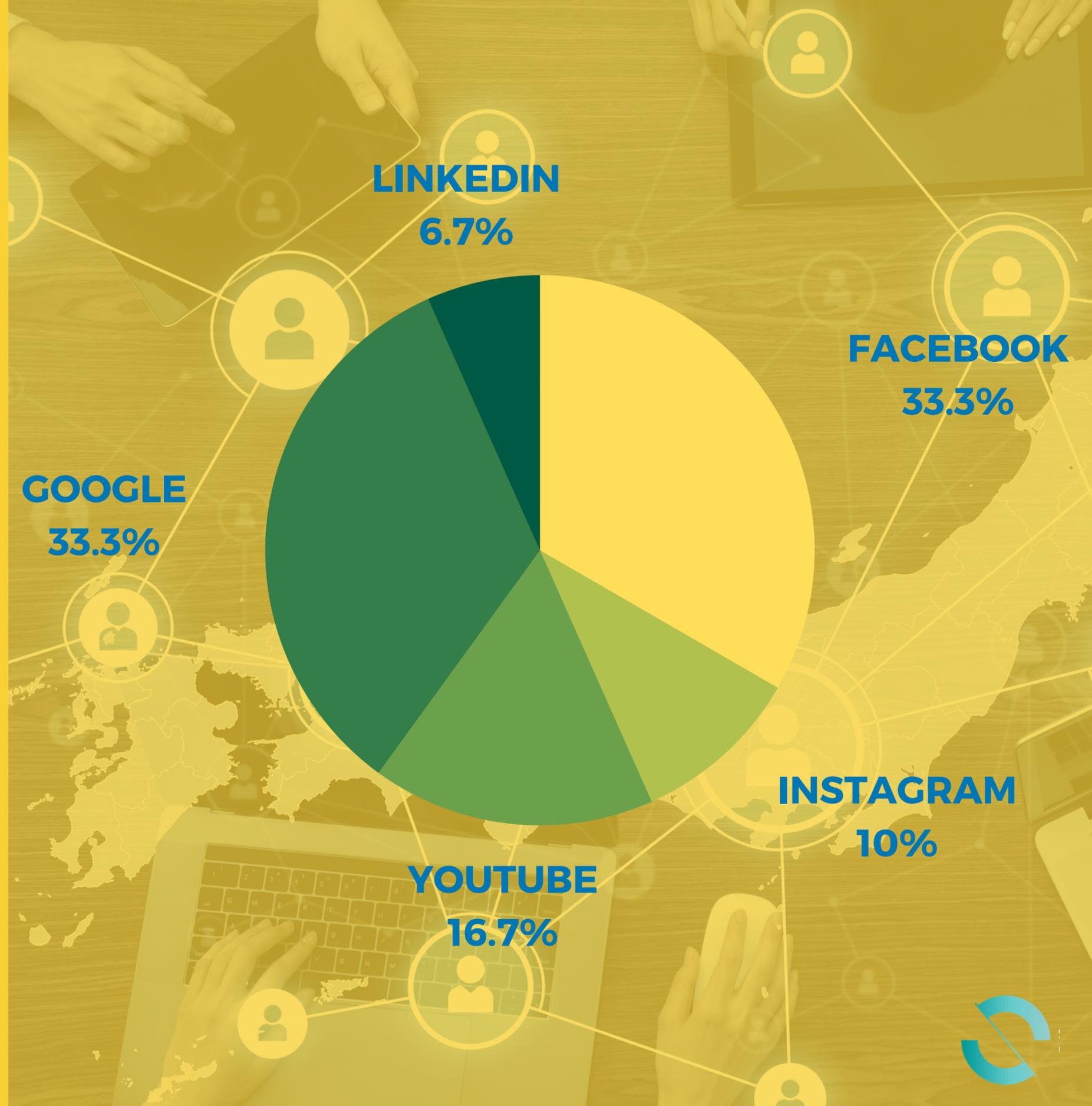
**EN
FRANCE**

**59 MILLIONS
D'INTERNAUTES**

**38 MILLIONS
INSCRIT SUR UN
RÉSEAUX SOCIAL**



LES AVANTAGES DES TRAFICS SPONSORISÉS



GROSSE AUDIENCE

A coup sûr, vos clients et prospects sont présents sur ces réseaux sociaux.

CIBLAGE TRÈS PRÉCIS

Mise à part le fait de cibler par critère, intérêt et localisation, il est possible après avoir trouvé une audience intéressante :

- Créer une audience similaire à eux.
- Recibler les internautes qui ont visité votre site

GESTION TOTAL

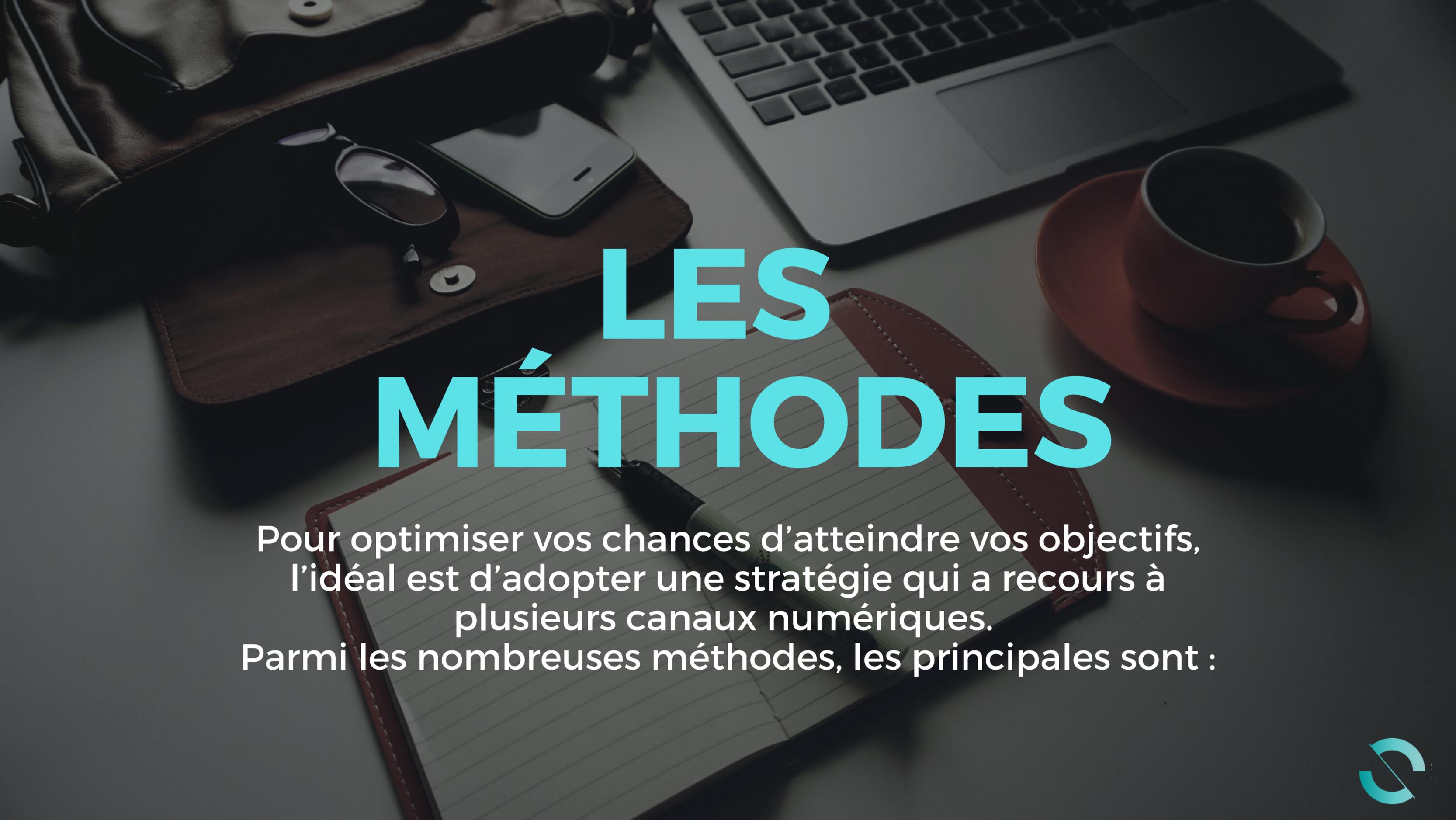
Il est possible de :

- De choisir le format des publicités (vidéos, image), emplacement des publicités.
- De changer l'horaire de diffusion ainsi que son contenu à tout moment.
- D'ajuster le budget, diminuer ou augmenter.

SUIVI EN TEMPS REEL

Suivre en temps réels les résultats des campagnes afin de mesurer les performances et mettre en place des actions.



A top-down view of a workspace. In the upper right, a silver laptop is partially visible. To its left, a brown leather bag holds a smartphone and a pair of glasses. In the foreground, a brown leather notebook is open, with a black pen and a green highlighter resting on it. To the right of the notebook is a red ceramic coffee cup on a matching saucer. The background is a dark, textured surface.

LES MÉTHODES

Pour optimiser vos chances d'atteindre vos objectifs, l'idéal est d'adopter une stratégie qui a recours à plusieurs canaux numériques.
Parmi les nombreuses méthodes, les principales sont :



Le SEO

Le référencement naturel sur
Google

Le SEA

Le référencement payant
Achat de mots clés

Le SMO

Le développement de la notoriété sur
les médias sociaux ainsi que
l'engagement

L'E-mailing SMS Chatbot

Un moyen de communication efficace
pour contacter vos prospects

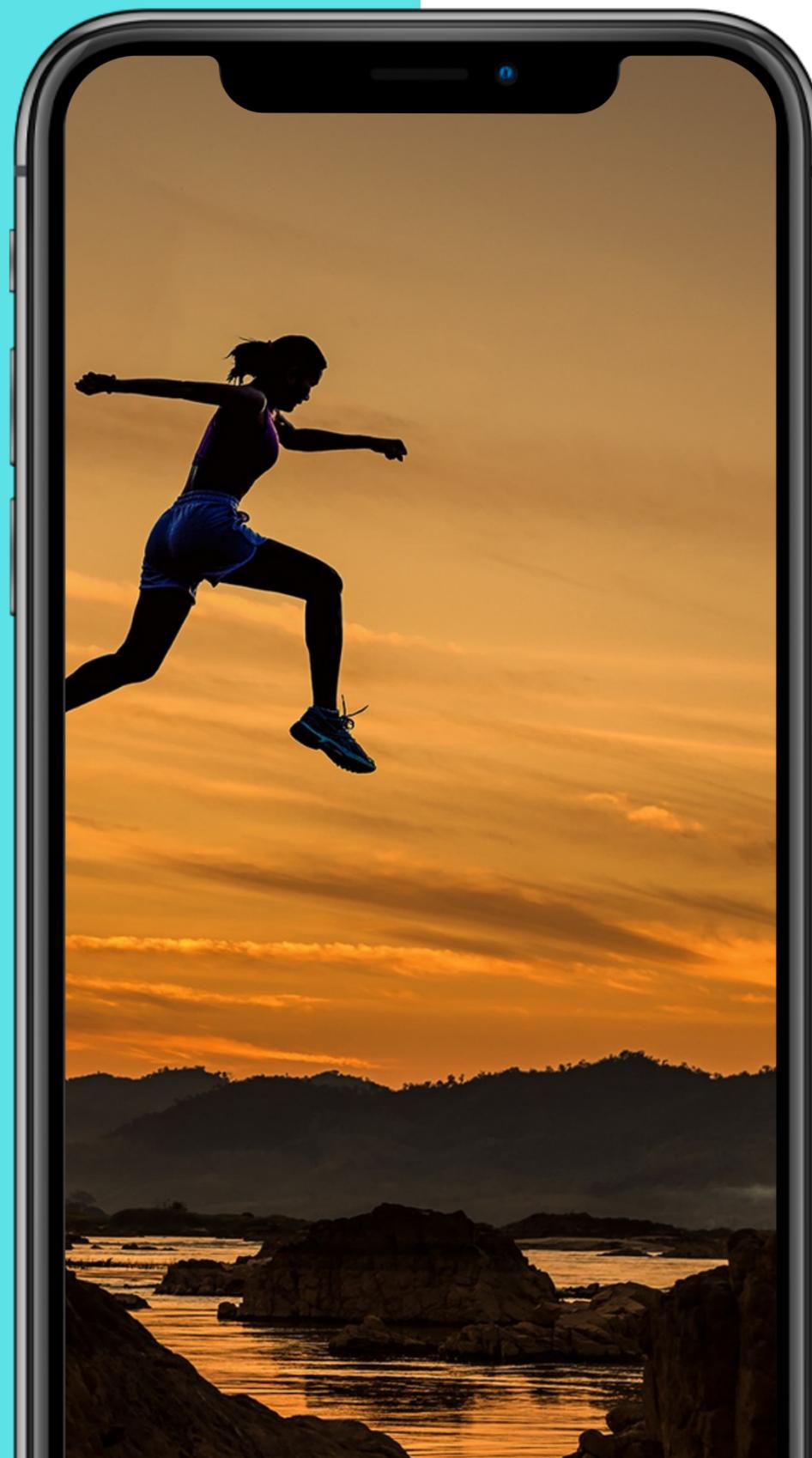
L'analyse web

L'analyser le comportement de votre
audience sur votre site

Le display

Les publicités digital
utilisant des images,
vidéos (facebook etc..)

**IL EST TEMPS DE
PASSER AU
NIVEAU
SUPÉRIEUR**



EXPERT SOCIAL MEDIA MARKETING

Contactez-moi

Téléphone

 06 24 54 56 41

Adresse email

 contact@smartgeting.fr

Site internet

 www.smartgeting.fr



Il me font confiance



adsadia

AGENCE PUBLICITAIRE





**“La meilleure des publicités
est un client satisfait.”**

