

# SESSION 1

## CE QU'IL FAUT RETENIR

### **OUTBOUND MARKETING**

#### **Définition**

L'outbound marketing ou marketing sortant regroupe généralement les techniques marketing par lesquelles on cible une population de prospects / consommateurs à laquelle on adresse un message publicitaire ou de marketing direct.

### **INBOUND MARKETING**

#### **Définition**

L'inbound marketing désigne le principe par lequel une entreprise cherche à ce que ses prospects ou clients s'adressent naturellement ou spontanément à elle en leurs délivrant des informations ou des services utiles dans le cadre d'un besoin éprouvé ou potentiel.

### **ALGORITHMES FLUX SOCIAL**

#### **Définition**

Les algorithmes de flux sont utilisés progressivement par la plupart des réseaux sociaux pour optimiser l'affichage des publications sociales au sein des pages de flux de leurs abonnés.

### **PERSONA**

#### **Définition:**

Un persona est, dans le domaine marketing, un personnage imaginaire représentant un groupe ou segment cible dans le cadre du développement d'un nouveau produit ou service ou d'une activité marketing prise dans sa globalité.

**Le persona est généralement doté de caractéristiques sociales démographiques, professionnelles et psychologiques**

Méthode traditionnelle et désuète

- Frustration chez le client,
- Vous le chassez en permanence

### OUTBOUND MARKETING

→ Journaux

→ TV

→ Radio

→ Démarchage

→ Flyers

→ 4X3



VOUS

32

Quand vous entendez parler de **INBOUND MARKETING**, vous mettez en place **une stratégie de communication qui fait naturellement venir les gens vers vous**

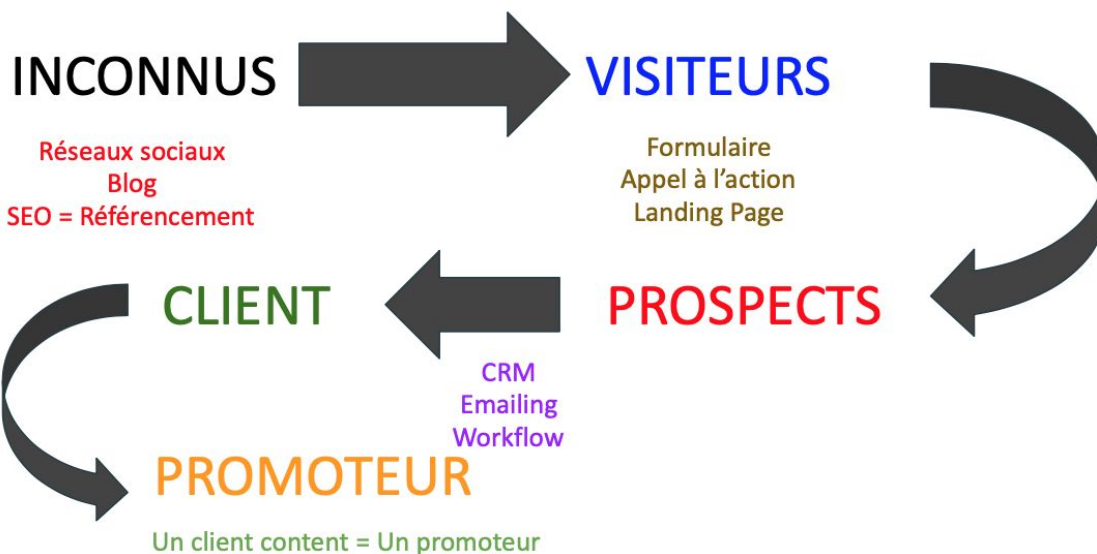
A travers ces outils

- ★ Blogs
- ★ Réseaux sociaux
- ★ Bouche à oreille
- ★ Vidéos
- ★ Podcasts
- ★ Emailing



VOUS

31



2 - Formation Marketing Digital :

“Comment booster votre business grâce au Marketing Digital”

**P.BELISE**

[www.belise.pro](http://www.belise.pro)

[contact@belise.pro](mailto:contact@belise.pro)

# LES OUTILS NÉCESSAIRES POUR VOTRE STRATÉGIE

## LES BONS OUTILS

- ❑ Choisir le/les bon(s) réseau(x)
- ❖ Effectuer un Audit
- ★ Choisir les bons outils

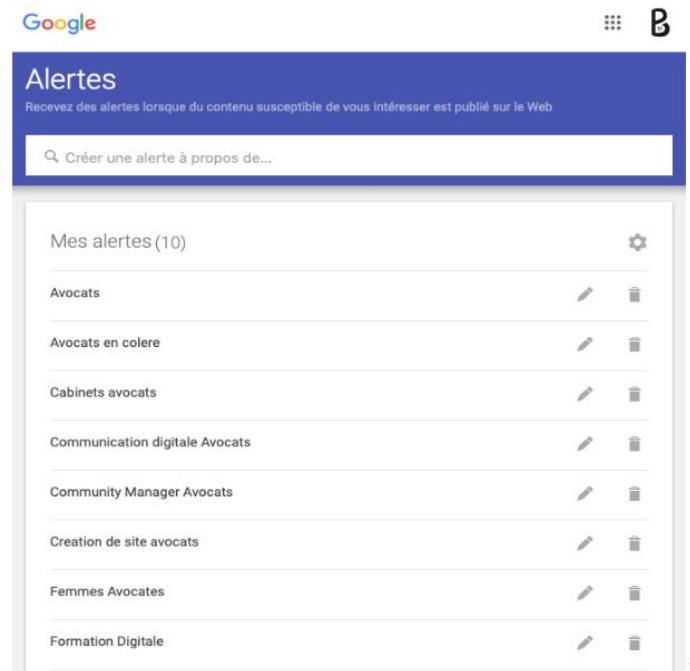
Souvent gratuit, découvrez en quelques minutes qui parlent de vous et comment sur internet. Obtenez des statistiques explicites afin de faire les bons choix rapidement.

### 6 Outils Clés

- Google Alerts (Gratuit)

Le principe est de mettre en place des alertes avec des mots clés spécifiques et dès lors que le mot clé est utilisé dans un blog ou sur un site, vous recevrez une alerte. C'est un outils

<https://www.google.fr/alerts>

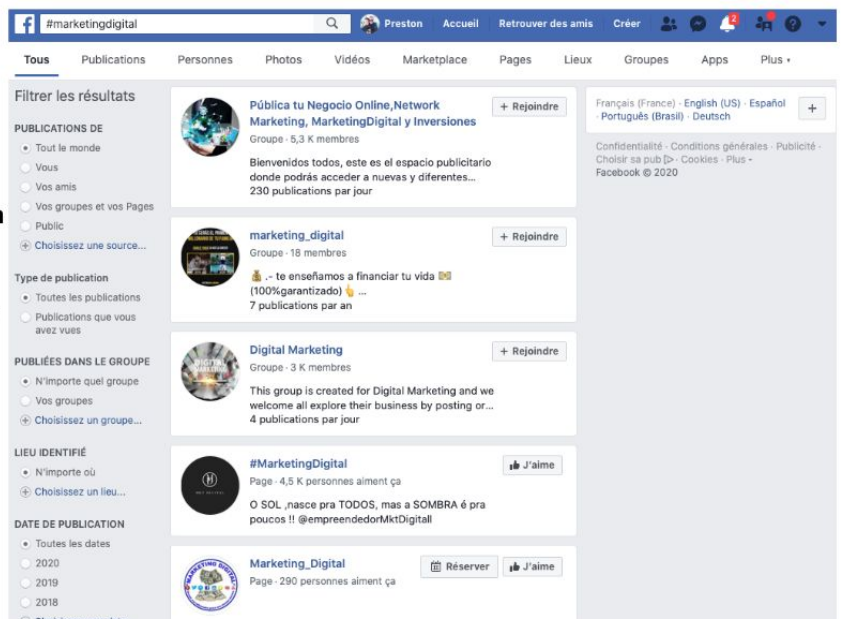


- Les "Search" (Gratuit)

Il s'agit des barres de recherche que l'on retrouve dans les applications Youtube, Facebook, Twitter, Instagram

L'intérêt c'est de pouvoir

- Trouver les leaders d'opinions sur la thématique
- Trouver les articles en relation avec vos produits
- Analyser la stratégie des autres pour exceller dans votre approche marketing



22

3 - Formation Marketing Digital :  
"Comment booster votre business grâce au Marketing Digital"

**P.BELISE**

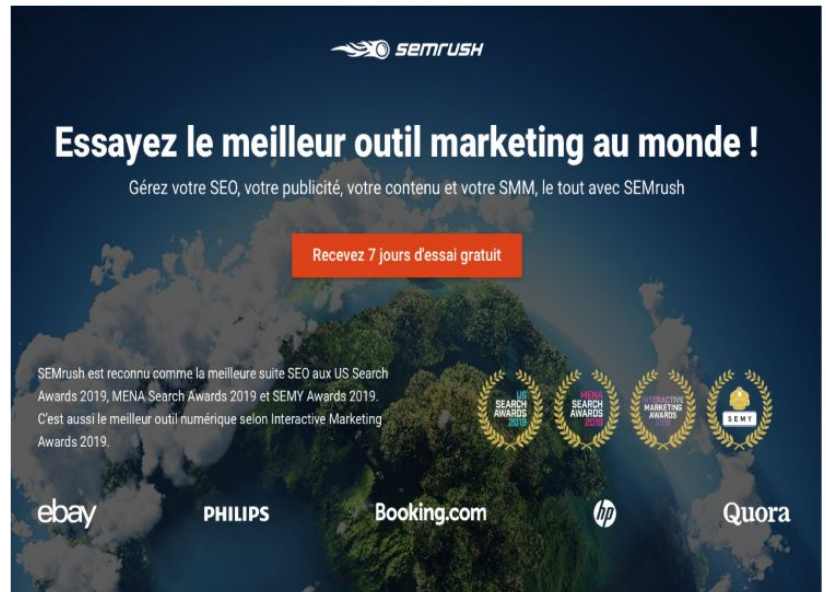
[www.belise.pro](http://www.belise.pro)  
[contact@belise.pro](mailto:contact@belise.pro)

### - SemRush (Payant)

La boîte à outils de marketing web tout-en-un! Inclut suivi de position, audit de site, check de backlinks, **recherche de mots clés**  
<https://www.semrush.com>

#### L'intérêt c'est de pouvoir

- Mesurer votre audience
- Suivre le positionnement des concurrents par rapport au vôtre
- Analyser les données pour définir **VOTRE** stratégie



SEM RUSH

## Essayez le meilleur outil marketing au monde !

Gérez votre SEO, votre publicité, votre contenu et votre SMM, le tout avec SEMrush

Recevez 7 jours d'essai gratuit

SEMrush est reconnu comme la meilleure suite SEO aux US Search Awards 2019, MENA Search Awards 2019 et SEMY Awards 2019. C'est aussi le meilleur outil numérique selon Interactive Marketing Awards 2019.

ebay PHILIPS Booking.com hp Quora

24

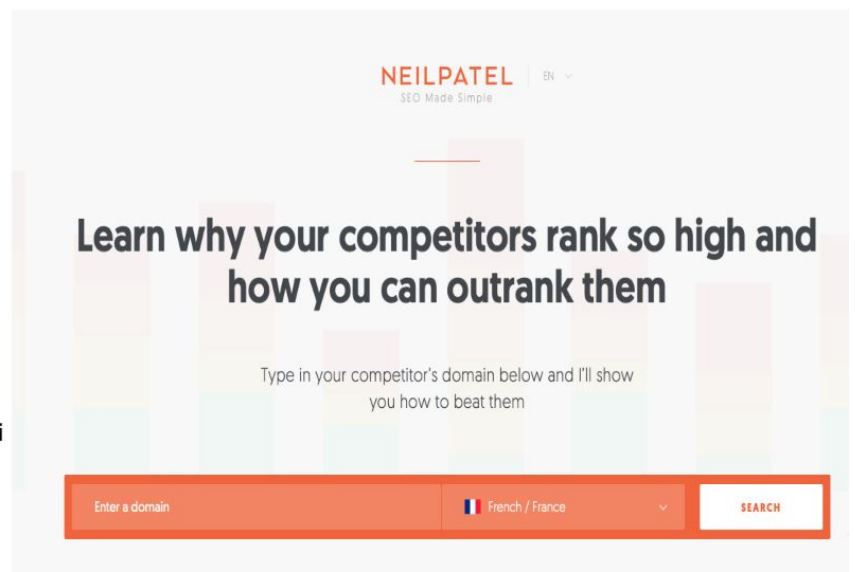
### - Ubersuggest (Gratuit)

Il s'agit d'un logiciel en ligne en accès partiellement gratuit créé par **Neil Patel** (Gourou du Marketing mondialement connu) pour **faire de la veille concernant les mots clés utilisés**

<https://neilpatel.com>

#### L'intérêt c'est de pouvoir

- Trouver rapidement les sujets qui intéressent les internautes
- Être au courant des dernières tendances



NEILPATEL | EN

SEO Made Simple

## Learn why your competitors rank so high and how you can outrank them

Type in your competitor's domain below and I'll show you how to beat them

Enter a domain French / France

25

4 - Formation Marketing Digital :  
"Comment booster votre business grâce au Marketing Digital"

**P.BELISE**

[www.belise.pro](http://www.belise.pro)  
[contact@belise.pro](mailto:contact@belise.pro)

- **Twitonomy et Hastagify (Dédié à Twitter) (Payant)**

En rentrant une donnée de recherche:

**C'est un outils qui vous permettra d'avoir des statistiques sur**

- Comment est traité une thématique
- Qui en parle ?
- A quelle fréquence ?
- Quelles sont les **personnes intéressées**
- Quels sont les **personnes influentes**

<https://www.twitonomy.com>  
<https://hashtagify.me>



- **Hootsuite (Payant)**

**Un outils simple et intuitif qui permet de :**

**Agrégateur des réseaux sociaux:**

- **Gérer vos réseaux** en une seule interface
- **Gérer vos publications** multiples
- **Travailler en équipe**
- **Obtenir des stats** et rapports
- **Créer des campagnes**

<https://www.hootsuite.com>

# RÉCAPITULATIF DE LA 1ERE SESSION

## Les réseaux sociaux aujourd'hui vous permettent de maîtriser votre marketing et communication pour conquérir de futurs clients

Une bonne lecture et compréhension du fonctionnement des algorithmes et notamment ceux de Facebook favorise le développement de votre activité.

### Définition:

Le Média social :

- C'est un **service web** (Accessible par site Internet ou App Mobile)
- Où l'on peut **s'inscrire nominativement**
- Pour y **déposer des données**
- **Générer des interactions voulues ou non voulues** par ricochet ou proposition

Les algorithmes favorisent les interactions, l'échange et la communication entre chaque utilisateur en fonction des données qu'ils reçoivent. Toutes les données sont triées puis analysées afin de fournir à chaque abonné des informations en fonction des thématiques correspondant à ses choix , préférences ou activités connexes dérivées de ses fréquentations

Pour commencer votre activité sur les réseaux sociaux , plusieurs paramètres à prendre en compte :

## Étape Chronologique

1. Bien comprendre le principe du Marketing et notamment de l'**INBOUND MARKETING**
2. Trouver les besoins du prospect (ses problèmes à résoudre)
3. Faire un **AUDIT** à travers les outils et mots clés
4. Trouver la/les thématique(s) à exploiter
5. **Définir son persona**
6. **Trouver le Média social** ou se trouve VOTRE PERSONA
7. Définir votre **objectif à atteindre**
8. Définir votre **ligne éditoriale**
9. **Publier régulièrement** pour alimenter votre Page professionnelle ( Tous les 2 jours à peu près)
10. **Développer votre audience** en donnant beaucoup de valeurs