



# 7 étapes pour attirer plus de clients avec Internet et les Réseaux Sociaux

---

- > Pourquoi devez-vous communiquer sur Internet et les Réseaux Sociaux ?
- > Comment bien référencer votre site internet sur Google ?
- > Comment convertir vos visiteurs en clients ?

# ÉCRIT PAR :

---



## **Ludovic SALENNE**

Fondateur SLN Web, [@LudoSLN](https://twitter.com/LudoSLN)

En 2013, j'ai créé l'agence SLN Web avec pour objectif de vous permettre – en tant que TPE/PME, Start-Up et Associations – de profiter vous aussi du potentiel du web marketing et des médias sociaux.

Sans compétences en interne, sans temps et avec un budget bien souvent restreint, vous délaissez votre communication sur internet, à vos risques et périls. Or, les outils du web marketing sont accessibles à tous et internet doit profiter à chacun (et non uniquement aux grands groupes) !

En parallèle de l'agence SLN Web, je tente de vulgariser les concepts du web marketing et de la communication digitale sur mon blog [LudoSLN.net](http://LudoSLN.net), toujours dans cette optique de vous permettre d'en tirer tous les bénéfices.

Très présent sur Twitter, j'aime échanger, débattre et partager. Rejoignez-moi sur la toile !

# SOMMAIRE.

---

4 | INTRODUCTION

6 | CHAPITRE #1 : Par où commencer ?

9 | CHAPITRE #2 : 7 étapes pour gagner de nouveaux clients

10 | Étape 1 : définissez précisément vos cibles

12 | Étape 2 : choisissez les bons mots clés

15 | Étape 3 : optimisez votre site internet

18 | Étape 4 : rédigez une stratégie documentée

20 | Étape 5 : créez vos comptes sur les réseaux sociaux

22 | Étape 6 : créez un blog

23 | Étape 7 : analysez vos actions et optimisez

# INTRODUCTION.

---

La notoriété et la visibilité de votre entreprise influent directement sur votre chiffre d'affaires.

Aujourd'hui, personne ne vous connaît et vous souhaitez communiquer sur internet pour faire connaître votre entreprise au plus grand nombre ?

OK, mais par où commencer ? **Dans ce livre blanc, je vais vous donner toutes les astuces pour bien communiquer sur internet et gagnez de nouveaux clients.**

En 2013, quand j'ai lancé l'agence SLN Web, ma plus grande crainte était de ne pas avoir de clients. Et pour cause, je ne connaissais personne et personne ne me connaissait.

Je me suis donc dit que j'allais me donner corps et âme dans la prospection. J'ai bossé, bossé et bossé.

Malheureusement, les résultats n'étaient pas à la hauteur de mes espérances. Pourquoi ? Pour deux raisons.

**La première est que les outils de prospection traditionnelle sont clairement moins efficaces qu'avant :** saviez-vous que seul 1% des appels à froid entraînent une prise de RDV ?

La deuxième raison pour laquelle la prospection ne m'apportait rien : je n'étais pas connu, ni reconnu par mes cibles.

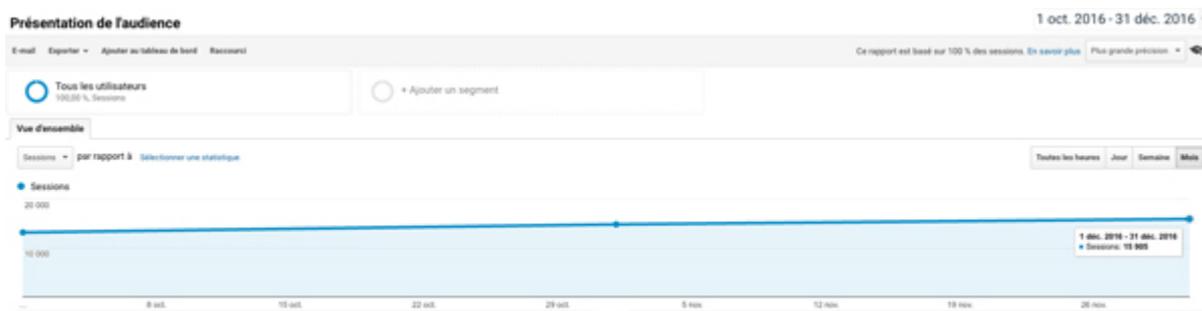
Vous le savez, le succès de votre entreprise ne dépend pas uniquement de la qualité de vos prestations et de votre volume de travail : **votre succès dépend de votre réseau et de votre visibilité.**

Du coup, j'ai revu mes méthodes. J'ai lancé une série d'actions visant à faire connaître sur internet mon agence web et à me positionner comme un expert du marketing digital.

Hier, un de mes nouveaux clients me disait que s'il avait accepté de me faire confiance et de me confier la gestion de ses réseaux sociaux, c'était parce que j'étais connu.

*Moi... Connus ?!*

J'ai donc levé la tête du guidon pour faire le point rapide sur l'évolution de ma notoriété et de ma visibilité sur internet. Mes actions commençaient-elles à payer ?



Les résultats sont significatifs :

✅ **4 ans après le lancement de mon agence, le blog génère plus de 15 000 visites chaque mois ;**

✅ **Je reçois quotidiennement des demandes de devis émises depuis mon site internet ;**

✅ **Je suis régulièrement cité dans les top influenceurs autour du marketing digital.**

Je vous rassure tout de suite, je n'ai pas pris le melon !

**Ces indicateurs me permettent simplement de confirmer que je suis visible et reconnu comme un expert dans mon domaine d'activité.**

Aujourd'hui, je souhaite via ce livre blanc vous livrer ma méthode complète pour faire connaître votre entreprise sur internet. Une méthode qui fonctionne, qui pour moi a fait ses preuves.

Attention, je ne vais pas vous communiquer une recette miracle qui vous permettra de faire connaître votre entreprise en 48h. Il vous faudra faire preuve de régularité, de bonne volonté et de patience. Vous êtes prêt ?



# CHAPITRE 1

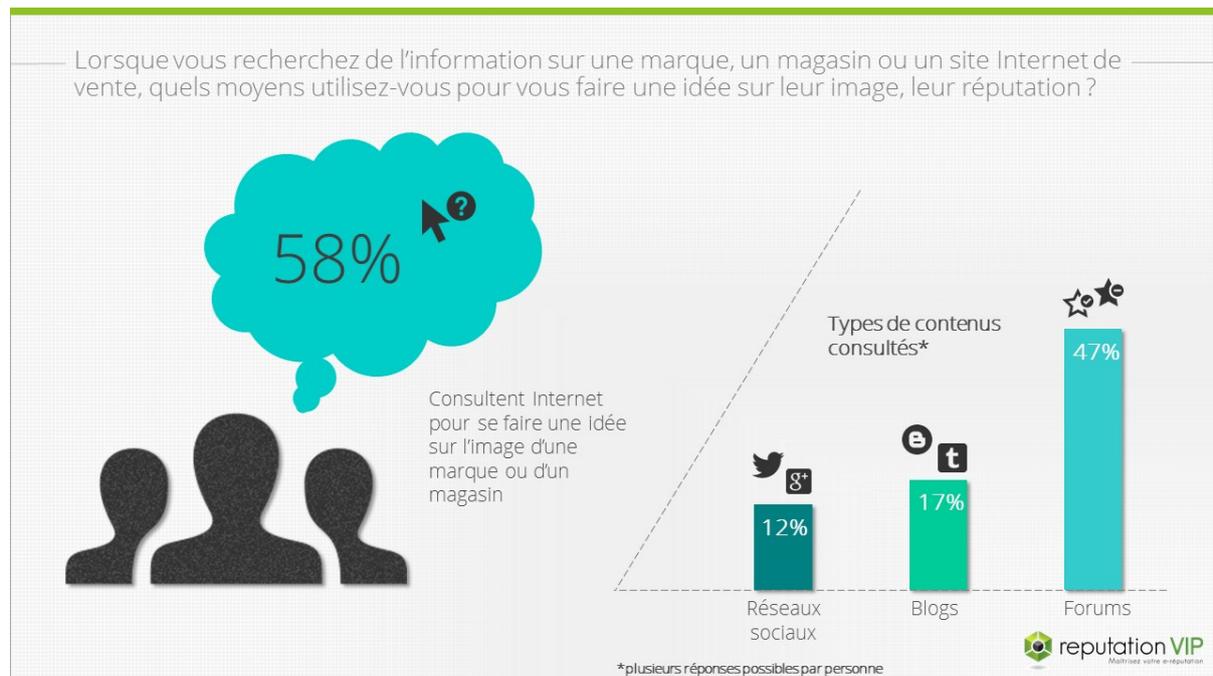
---

Par où commencer ?

# Par où commencer ?

Aujourd'hui, vos consommateurs ont pris le pli d'aller chercher eux-mêmes de l'information sur internet pour prendre leur décision d'achat.

Pour cela, ils utilisent majoritairement Google et les réseaux sociaux.



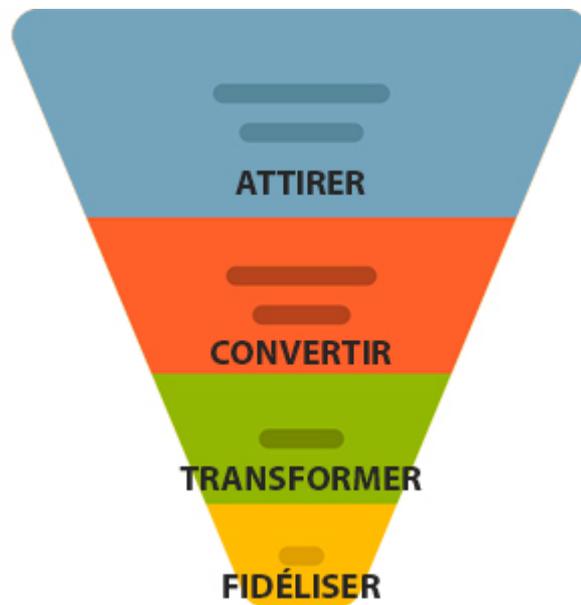
Le consommateur a en général pris 60% de sa décision d'achat avant de rencontrer un de vos commerciaux.

Pour faire connaître votre entreprise et attirer de nouveaux clients avec Internet, vous devez donc tout faire pour être visible sur les canaux qu'ils utilisent pour s'informer : Google et les réseaux sociaux.

**Vos objectifs vont donc être de tout faire pour positionner votre site internet en première page des résultats Google et de gagner un maximum de fans sur les réseaux sociaux.**

Mieux vous serez positionné sur les moteurs de recherche et plus vous aurez de fans/abonnés sur les réseaux sociaux, plus vous attirerez de clients potentiels sur votre site internet.

Dès que vous attirerez les foules sur votre site internet, vous devrez tout faire pour convertir les visiteurs en prospects, les transformer en clients et les fidéliser.



C'est ce qu'illustre ce tunnel de conversion. On ratisse large et on resserre l'étau. Rappelez-vous de ces 4 étapes : **Vous attirez des visiteurs, les convertissez en prospects puis les transformez en clients.**

Comme vous savez que cela coûte plus cher de gagner de nouveaux clients plutôt que de les fidéliser, vous ne vous arrêtez pas en si bon chemin et vous servez d'internet et des réseaux sociaux pour en faire vos premiers ambassadeurs !

**Voyons maintenant comment faire concrètement !**



# CHAPITRE 2

---

7 étapes à suivre pour attirer plus de clients

# 7 étapes pour gagner de nouveaux clients sur Internet et les réseaux sociaux

---

## ✅ **Étape #1 : Définissez précisément qui est votre cible**

Quand j'ai lancé mon agence web, je me suis dit que j'allais cibler les TPE/PME de ma région. C'est tout.

Au fil des échecs au cours de ma prospection mais également au gré des premiers RDV obtenus, je me suis rendu compte que je devais définir plus précisément ma cible et personnaliser mon message.

### **Vous voulez faire connaître votre entreprise ? Ok, mais la faire connaître à qui ?**

Cette question, banale au premier abord, conditionne en fait la réussite ou l'échec de votre entreprise.

Avec internet, vos consommateurs ont pris l'habitude de recevoir des communications ultra-personnalisées et de consulter uniquement les contenus correspondant à leurs attentes, leurs problématiques et centres d'intérêt.

**Si vous ne connaissez pas votre cible, vous ne pourrez pas communiquer efficacement, délivrer votre message et donc faire connaître votre entreprise.**

Et la meilleure façon de définir le profil de votre cible, c'est de vous mettre dans sa peau. Vous mettre vraiment dans sa peau !

Pour cela, vous pouvez utiliser la méthode du Persona Marketing qui consiste à bâtir le portrait-type de votre cible en imaginant toute sa vie :

- Comment s'appelle votre cible ?
- Quel âge a-t-elle ?
- Votre cible est-elle mariée ?
- Quel est son métier ?
- Où habite-t-elle ?
- Quelles problématiques rencontre-t-elle ?

- Que pense votre cible de vos produits/services ?
- Quels sont ses centres d'intérêt ?
- Comment s'informe-t-elle ?
- Quels réseaux sociaux utilise votre cible ?
- ...

**En répondant à l'ensemble de ces interrogations et toutes celles qui vous passent par la tête, vous serez à même de décrire une journée type pour votre cible.**

Dès lors, vous aurez une idée plus précise des communications à lui envoyer, quand les lui envoyer et où les lui envoyer.

## Comment définir vos Personas

les 6 étapes clés



**Lire l'article**

## ✓ Étape #2 – Déterminez vos mots clés stratégiques

**Pour faire passer votre message et faire connaître votre entreprise à votre cible, il est important que vous parliez le même langage qu'elle.**

Cela vous permettra non seulement de vous faire comprendre mais également d'améliorer votre référencement dans les moteurs de recherche.

**Pour cela, vous allez devoir identifier quelques mots clés stratégiques.**

Les mots clés sont les mots utilisés par votre cible pour vous chercher sur internet. Concrètement, vous devez vous demander quelle requête saisiraient vos clients pour trouver la solution que vous leur apportez, vos produits, vos services.

**Point important : en France, une requête sur les moteurs de recherche comporte en moyenne 4 mots. Il sera donc important que vos mots clés comportent en moyenne ce nombre de mots.**

Pour identifier mes mots clés stratégiques, j'utilise une méthode en 3 étapes :

- Je liste tous les mots clés que je juge pertinents.
- Je vérifie que la concurrence n'est pas trop rude.
- Je vérifie que le volume de recherche est intéressant.

### ► Listez les mots clés pertinents

Pour cela, rien de plus simple. **Vous prenez une feuille ou un tableau Excel, vous faites 4 colonnes : une colonne mots clés vitaux, une colonne mots clés importants, une colonne mots clés secondaires et une colonne pour mixer le tout.**

Les mots clés vitaux sont les mots qui sont indispensables pour décrire votre activité.

Les mots clés importants sont les mots qui apportent une information pertinente pour le consommateur.

Les mots clés secondaires sont les mots qui seuls ne donnent aucune indication sur votre entreprise mais qui permettent de compléter la demande de vos clients.

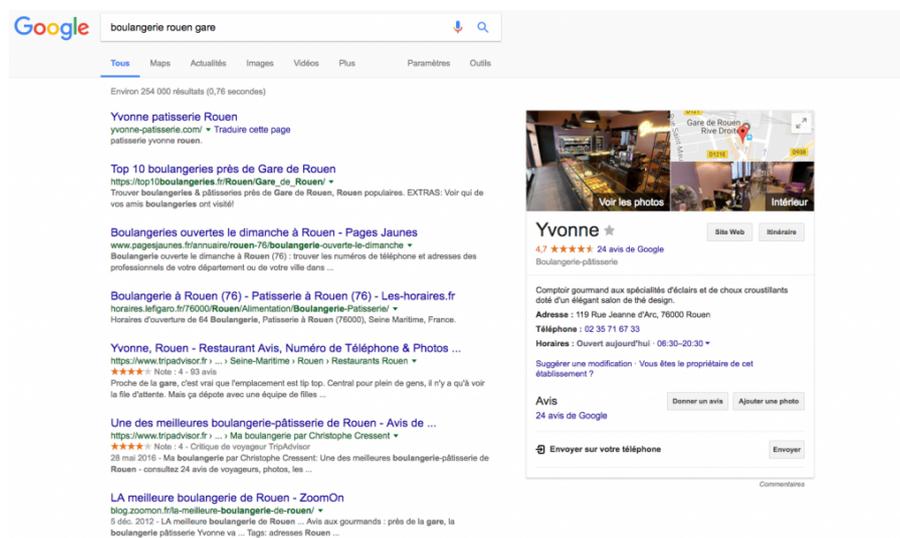
Une fois que vous aurez listez les mots clés dans ces 3 colonnes, vous allez les mixer dans la 4ème. Voici ce que ça donne pour l'exemple d'un boulanger à Rouen :

Mots clés vitaux	Mots clés importants	Mots clés secondaires	Expressions clés
Boulangerie Bouanger Pâtisserie Pâtissier	Rouen Croissant Pain au chocolat Baguette	Pas cher Bonne Bon Meilleure Meilleur Gare	Boulangerie Rouen Boulangerie Rouen Gare Boulangerie Rouen pas cher Bonne Boulangerie Rouen Bonne Boulangerie Rouen pas cher Meilleure Boulangerie Meilleure Boulangerie Rouen Boulangerie Rouen Gare pas cher ....

### ► Vérifiez la concurrence sur vos mots clés

Maintenant que vous avez identifié des mots clés pour faire connaître votre entreprise, vous devez vérifier que vous pourrez bien vous positionner en première page sur Google. La concurrence ne doit pas être trop rude.

Pour cela, rien de plus simple : il vous suffit de saisir chacun de vos mots clés et de regarder le nombre de résultats qu'il existe.



Pour ma part, je considère qu'un mot clé est trop concurrentiel quand il y a plus d'1 millions de résultats. **Idéalement, un mot clé doit avoir pour moi moins de 100 000 résultats sur Google pour pouvoir facilement me positionner en première page.** Ici, pour notre boulanger, le mot clé "boulangerie Rouen gare" semble convenable.

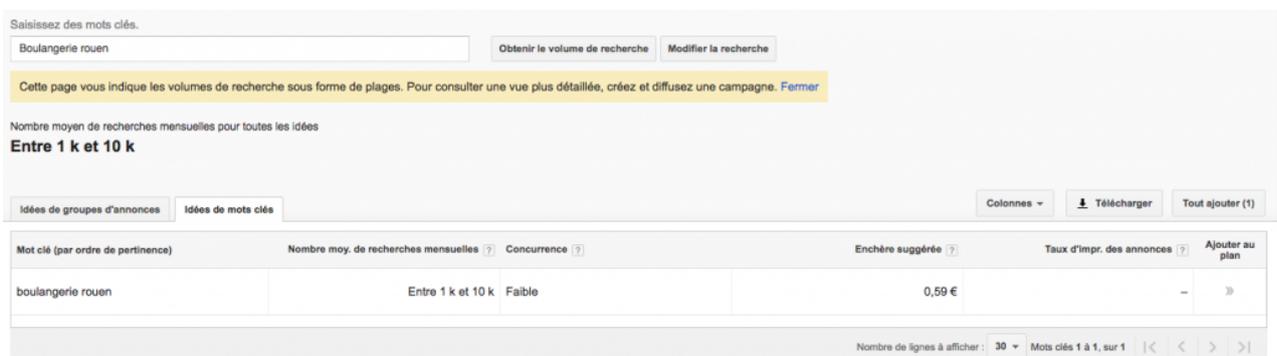
### ► Vérifiez le volume de recherche de vos mots clés

Maintenant, vous avez identifié des mots clés stratégiques pour lesquels vous estimez qu'il est possible de vous positionner en première page. Il vous reste maintenant à vérifier que le jeu en vaut la chandelle.

**Pour cela, vous devez vérifier le nombre de recherches mensuelles pour chacun de vos mots clés. Je vous recommande d'utiliser l'outil de planification des mots clés d'AdWords qui vous donnera des indications à ce sujet.**

Pour mes clients, je considère généralement qu'un mot clé saisi plus de 1000 fois par mois est intéressant.

Pour notre boulanger, nous avons par exemple cela pour le mot clé « Boulangerie Rouen » :



Saisissez des mots clés.  
Boulangerie rouen

Obtenir le volume de recherche | Modifier la recherche

Cette page vous indique les volumes de recherche sous forme de plages. Pour consulter une vue plus détaillée, créez et diffusez une campagne. Fermer

Nombre moyen de recherches mensuelles pour toutes les idées  
**Entre 1 k et 10 k**

Idées de groupes d'annonces | Idées de mots clés

Colonnes | Télécharger | Tout ajouter (1)

Mot clé (par ordre de pertinence)	Nombre moy. de recherches mensuelles ?	Concurrence ?	Enchère suggérée ?	Taux d'impr. des annonces ?	Ajouter au plan
boulangerie rouen	Entre 1 k et 10 k	Faible	0,59 €	-	»

Nombre de lignes à afficher : 30 | Mots clés 1 à 1, sur 1 | < >

## ✓ Étape #3 – Vérifiez que votre site est bien optimisé pour le référencement

Vous avez déjà réalisé un gros travail préparatoire mais le chemin est encore long pour faire connaître votre entreprise sur internet.

**Vous devez maintenant vous assurer que votre site internet est bien optimisé pour le référencement.**

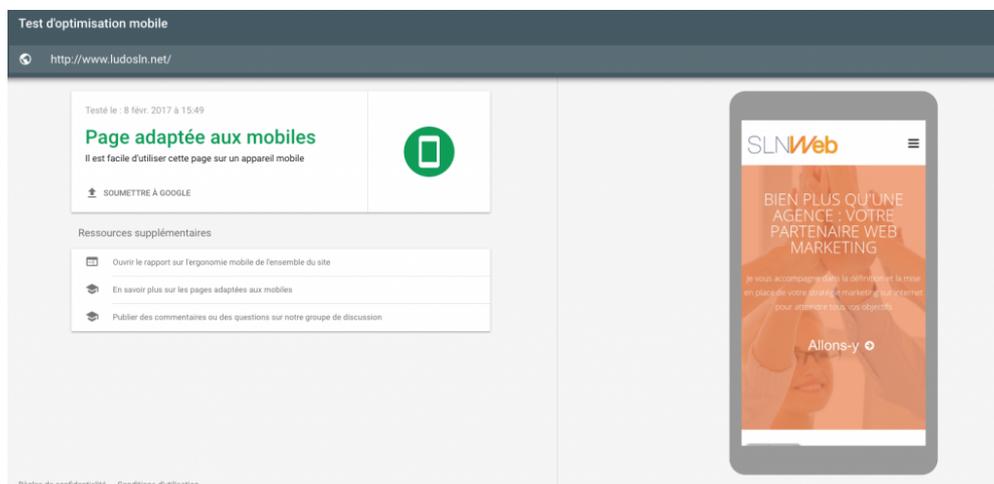
Concrètement, le référencement de votre site internet dépend de 3 critères :

- La structure de votre site internet doit être impeccable.
- Le contenu de votre site internet doit être optimisé.
- Des liens externes doivent pointer vers votre site internet.

### ► Vérifiez la structure de votre site internet

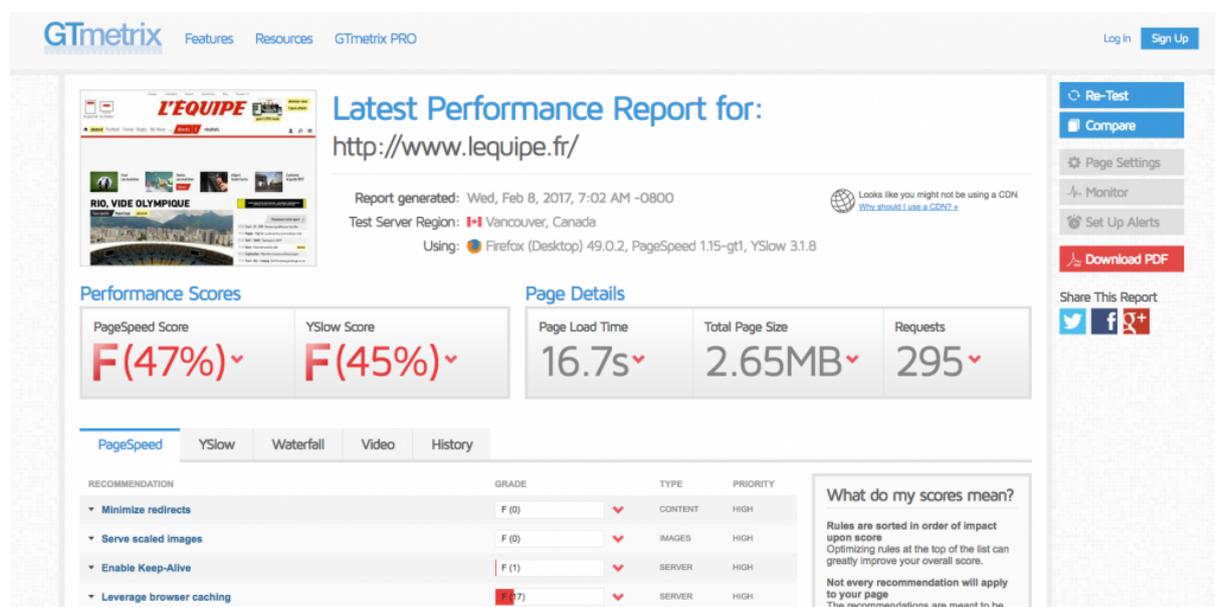
Pour ne pas rentrer dans les détails trop techniques, **vous devez ici vous assurer principalement que votre site internet est optimisé pour la navigation depuis un appareil mobile et que le code de votre site internet répond bien aux bonnes pratiques dictées par les moteurs de recherche.**

Pour vérifier que votre site internet est adapté au mobile, vous pouvez utiliser l'outil mis à disposition par Google. Vous n'avez qu'à saisir l'adresse de votre site internet pour être fixé :



Ensuite, pour vérifier que le code d'un site internet correspond bien aux attentes des moteurs de recherche, j'utilise l'outil gratuit GTmetrix.

Vous n'avez là aussi qu'à saisir l'adresse de votre site internet et vous obtiendrez un rapport détaillé comprenant notamment la vitesse de chargement et les améliorations à apporter :



Ici on constate que le site de L'Équipe est loin d'être parfait !

### ► Vérifiez que vos contenus sont optimisés pour le web

**Rédiger du contenu sur internet est différent de la rédaction traditionnelle.**

Il y a des bonnes pratiques à suivre notamment celle qui consiste à utiliser régulièrement vos mots clés dans le corps de votre texte, les titres et l'adresse URL de vos pages.

Créer du contenu optimisé est la meilleure solution pour faire connaître votre entreprise sur internet.

Pour vous démontrer concrètement que cela fonctionne, j'ai mis en ligne il y a quelques mois une expérience dont le but était de me positionner en première page Google sur la requête « Rédiger du contenu web ».

Cette expérience vous permettra de voir concrètement comment rédiger du contenu web et vérifier par vous-même que cela fonctionne.

### **► Obtenez des liens vers votre site internet**

**Pour Google, un site qui met un lien vers votre site internet est un signe de recommandation.**

**Ainsi, plus vous avez de liens qui pointent vers votre site internet, plus vous serez considéré comme pertinent par les moteurs de recherche.**

Vous avez plusieurs moyens d'obtenir des liens pour votre site internet :

- Rédiger du contenu de qualité qui sera relayé sur d'autres site internet.
- Rédiger des articles sur d'autres sites internet que le vôtre.
- Partager vos contenus sur les réseaux sociaux.
- Vous inscrire dans les annuaires et sites de communiqué de presse de qualité.
- Nouer des partenariats.

Pour les deux derniers points, je vous recommande de faire très attention à la nature des sites que vous sollicitez. Un lien sera intéressant pour votre site internet que s'il émane d'un site de qualité et non considéré comme spamant par Google.

## ✓ Étape #4 – Rédigez un document de référence pour votre stratégie

Vous voulez vraiment faire connaître votre entreprise sur internet ? Cette étape est indispensable. Malheureusement, elle est bien trop souvent zappée par les entreprises.

**Quand j'ai lancé l'agence en 2013, je me suis dit que j'avais bien trop de priorités à gérer et que mes compétences me suffiraient à bâtir dans ma tête une stratégie efficace. Erreur.**

Pendant plusieurs mois, j'ai donc communiqué sur les réseaux sociaux et sur mon blog pour faire connaître mon entreprise. Avec plus ou moins de régularité et plus ou moins de cohérence.

Pris par le quotidien, je n'étais pas assez assidu dans mes actions : je publiais des articles de manière sporadique, mes posts sur les réseaux sociaux partaient dans tous les sens.

Pourquoi ? Parce que je n'avais pas le temps de remettre mes idées en ordre.



**Il est indispensable de documenter votre stratégie pour faire connaître votre entreprise sur internet.**

Au bout de quelques mois, j'ai enfin rédigé un document de référence pour ma stratégie. Cela m'a engagé et m'a permis de gagner en organisation.

Il ne s'agit pas ici de rédiger un document de 30 pages mais de coucher noir sur blanc les grandes lignes de votre stratégie. Une page A4 suffit généralement amplement.

### **Votre document stratégique doit comprendre les points suivants :**

- Vos objectifs précis : je vous recommande d'utiliser pour cela la méthode SMART.
- Les leviers de communication à actionner pour faire connaître votre entreprise.
- Votre ligne éditoriale pour chaque levier.
- Un calendrier éditorial pour les 12 prochains mois.
- Les indicateurs à suivre pour vérifier la pertinence de vos actions.

**Pour le calendrier éditorial, il s'agit ici de principalement recensé tous les évènements de l'année qui auront un impact sur votre communication :** le lancement d'un nouveau produit, la participation à un salon, la Saint-Valentin ou encore les fêtes de fin d'année.

**Concernant les indicateurs, il s'agit ici de séquencer vos objectifs afin de pouvoir suivre régulièrement la pertinence de vos actions.**

Les indicateurs de performance quand vous souhaitez faire connaître votre entreprise sur internet peuvent être le nombre de visites sur votre site internet, votre position dans les moteurs de recherche ou encore votre nombre de fans Facebook.

## ✓ Étape #5 – Optimisez vos profils et pages sur les réseaux sociaux

Pour bien communiquer sur les réseaux sociaux et faire connaître votre entreprise sur internet, il est important que vos comptes et pages soient optimisés.

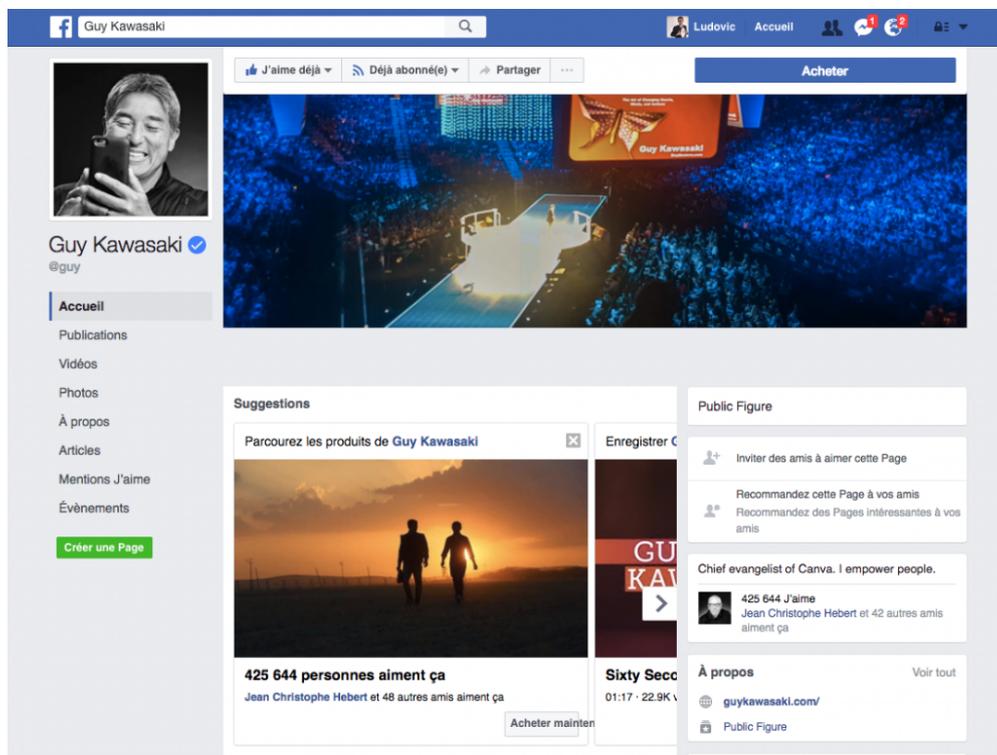
Voici 3 points clés à vérifier pour des réseaux sociaux pertinents :

### ► La photo de profil et la photo de couverture

Ce sont les deux premiers visuels que les internautes verront en accédant à votre page. Vous devez avec ces deux photos retenir leur attention.

Pour cela, votre photo de profil doit être représentative de votre activité. Si vous êtes indépendant, mettez une photo de vous. Si vous êtes une marque, mettez un logo.

La photo de couverture doit en dévoiler plus sur votre image et votre valeur ajoutée.



La page de Guy Kawasaki, un expert mondial des réseaux sociaux, est un bel exemple de ce que vous pouvez faire.

À travers sa photo de couverture, nous voyons qu'il est influent et qu'il intervient en public.

### ► La description de votre page/profil

Après l'image, l'internaute va prendre connaissance de votre description. Celle-ci doit être représentative de votre activité et surtout similaire d'un réseau social à l'autre.

Si vos descriptions changent drastiquement sur Facebook, Twitter et LinkedIn, vous risquez de perturber votre cible.

### ► Soyez incitatif

Que ce soit au travers de vos photos de profil et couverture, votre description ou encore vos publications, vous devez inciter les internautes à vous rejoindre.

Pour cela, vous devez présenter la valeur ajoutée qu'apporte votre page/compte mais également demander noir sur blanc aux internautes de vous rejoindre.

Au cours de mon expérience, j'ai pu me rendre compte que les internautes à plus tendance à faire ce qu'on leur demandait directement que ce qu'on leur suggérait de faire.

## ✓ Étape #6 – Créez un blog

Le blog est selon moi le meilleur moyen pour faire connaître son entreprise sur internet.

**J'ai lancé mon blog 6 mois après le lancement de mon agence. 3 mois plus tard, je signais mon premier contrat issu d'une demande de devis découlant d'un de mes articles.**

Aujourd'hui, mon blog est la source principale de trafic de mon site internet. Mes articles sont partagés régulièrement sur les réseaux sociaux et repris par des dizaines de sites internet de qualité.

**Je reçois désormais régulièrement des demandes de devis émanant de lecteurs du blog.**

**Le blog m'a permis notamment de devenir formateur, de devenir enseignant et de me voir confier des missions par des entreprises de tous secteurs d'activité.**

Le blog demande du temps, de la patience et du travail. Mais il illustre bien ma vision d'internet : donner pour mieux recevoir.

## ✓ Étape #7 – Analysez constamment vos actions

À l'instar de l'étape #4 et la rédaction d'un document de référence pour votre stratégie, l'analyse des actions est trop souvent délaissée par les entreprises.

Elles tentent des choses, communiquent régulièrement sur leur blog et leurs réseaux sociaux mais n'ont finalement aucune idée de ce que cela leur rapporte au quotidien.

**Bien trop souvent, les entreprises se contentent de regarder leur chiffre d'affaires mais celui-ci n'est pas un indicateur fiable à court terme.**

Il est donc important de définir des indicateurs clés de performance qui vous permettront de suivre l'avancée de vos objectifs.

Pour cela, Google Analytics que nous avons vu en introduction est l'outil idéal.

En conclusion,

Comme vous avez pu le voir à la lecture de ce livre blanc, vous allez devoir faire preuve de régularité et de patience pour attirer de nouveaux clients avec Internet et les Réseaux Sociaux.

Cependant, si vous suivez ces 7 étapes, votre entreprise sera sans aucun doute mieux positionnée dans les moteurs de recherche et votre chiffre d'affaires en sera positivement impacté.

Vous ne disposez pas du temps nécessaire pour mener à bien toutes ces actions ? Vous souhaitez être accompagné ?



VOUS SOUHAITEZ ÊTRE ACCOMPAGNÉ  
DANS VOTRE COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ?

---

DISCUTONS DE VOS ATTENTES ET NOUS ATTEINDRONS ENSEMBLE  
TOUS VOS OBJECTIFS !

**CONTACTEZ-MOI**

SLN **Web**