



idée ad

Votre croissance à 360°

**Connectez-vous
à vos clients :
Techniques de marketing
digital efficaces**





Yohan PARENT

Dirigeant co-fondateur Agence Idée Ad

Ingénieur en informatique

Expert en outils digitaux

**Entrepreneur
Dirigeant de plusieurs sociétés**



La seule agence
**d'accompagnement de
croissance en France**



En quelques
chiffres...

10 ans d'expérience

**+ de 500 entreprises
accompagnées**

**Notre ADN :
Satisfaction client
Le retour sur
investissement**

Pour réellement vous aider à développer votre activité avec la communication et le marketing



Votre temps est précieux
Nous irons directement à l'essentiel

Pour profiter au mieux de cette présentation...



**Réservez 30
minutes à être
focus**



**Laissez de côté
votre téléphone**



**N'hésitez pas à
prendre des notes**



Et surtout posez des questions

Objectif : Découvrir une stratégie efficace et les outils associés



Pourquoi le digital est essentiel aujourd'hui ?

80 % des Français utilisent Internet pour se renseigner avant leurs achats (produit ou service, B2B et B2C confondus)

73 % des internautes consultent des avis de consommateurs, des forums ou des blogs avant de réaliser un achat en magasin

37 % des jeunes consommateurs consultent les réseaux sociaux pour s'informer avant un achat

70 % des 15-24 ans déclarent lire les avis en ligne avant d'acheter





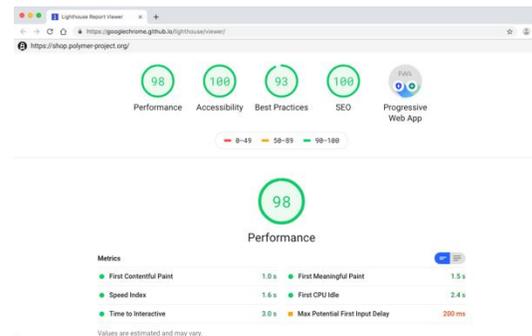
Objectif : faire du **digital un levier**
pour **augmenter votre visibilité locale**
et capter les **bons clients**

Votre site web : le cœur de votre stratégie



Votre site web : le cœur de votre stratégie

Audit rapide avec Google **LightHouse**



L'importance du **SEO** : *“Content is King”* et même avec **l'IA** (1.fr)

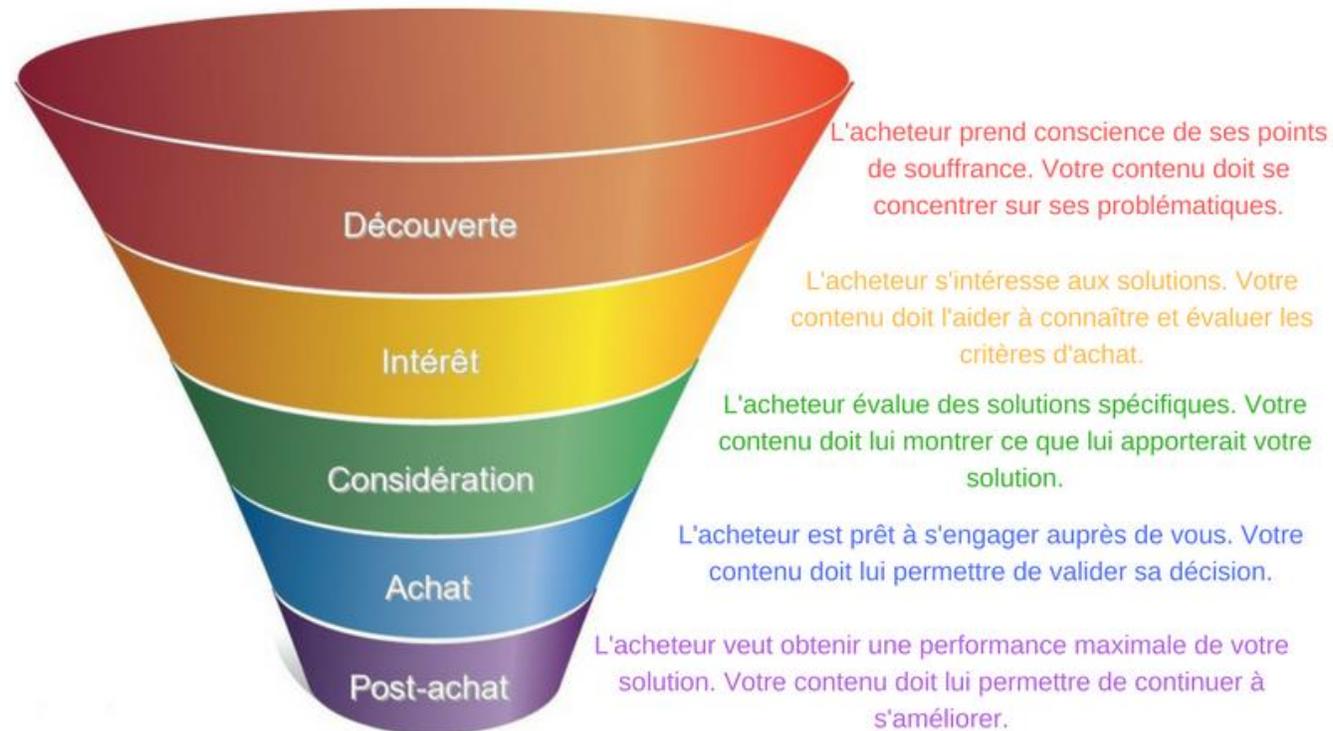
Prompt pour ChatGPT : *“rôle : expert en SEO. Tu maîtrises toutes les meilleures techniques en référencement naturel et plus spécialement pour le référencement naturel local. Donne-moi une liste de mots-clés pour une entreprise de rénovation à Nancy qui cible les particuliers intéressés par l'écoconstruction.”*

Optimisation avec **Google Search Console** pour surveiller la performance SEO

Tracking (par exemple pour Meta : extension PixelHelper)

**Un site web oui...
... mais une vraie machine à leads (prospects qualifiés)**

Le funnel marketing





Créer de la
valeur à
chaque
étape du
funnel

Quelques exemples...

- Un guide ou e-book
- Une checklist
- Un webinar
- Un modèle ou template
- Un calculateur
- Un cas d'usage
- Une démo
- Une mini-formation



L'utilisation
d'un
leadmagnet



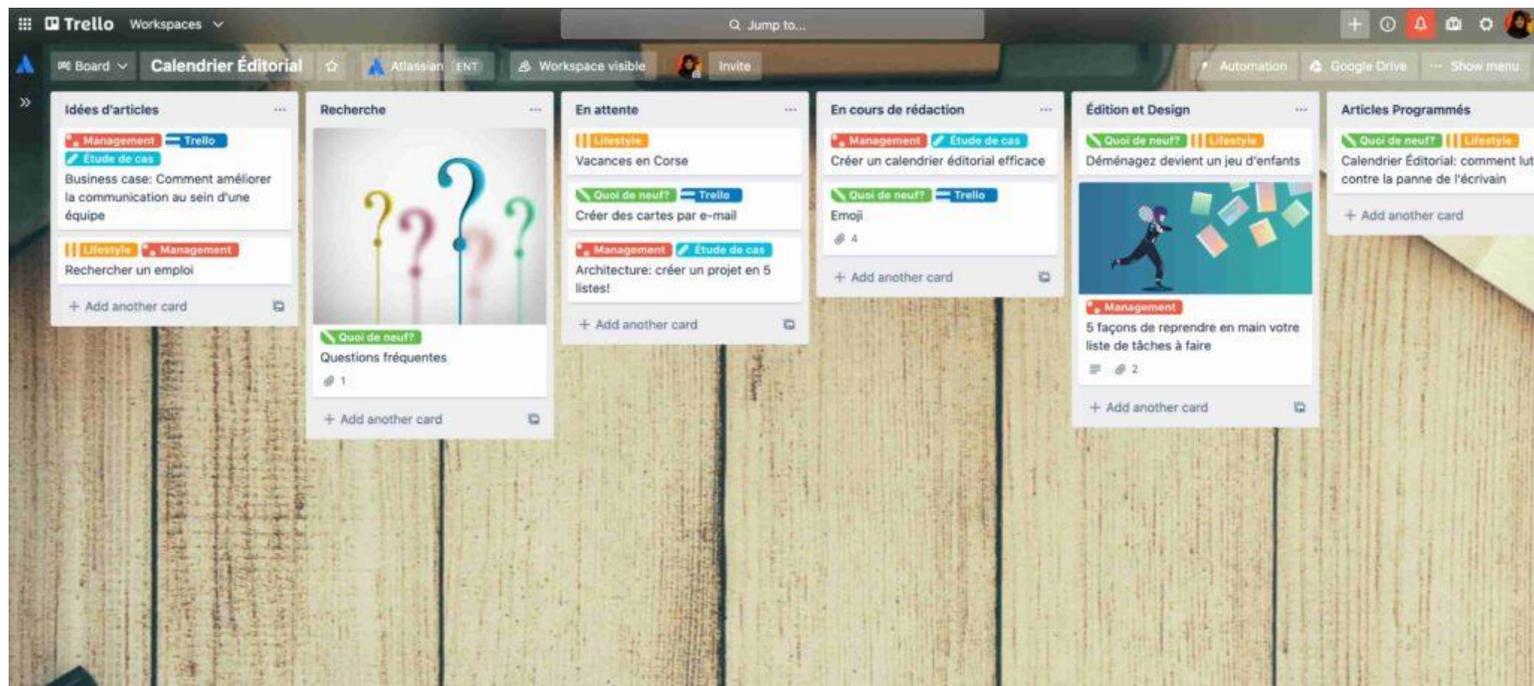
**La plateforme marketing
tout en un
la plus simple au monde**

<https://urlr.me/9SY5z>

Réseaux sociaux : Choisissez et structurez vos efforts

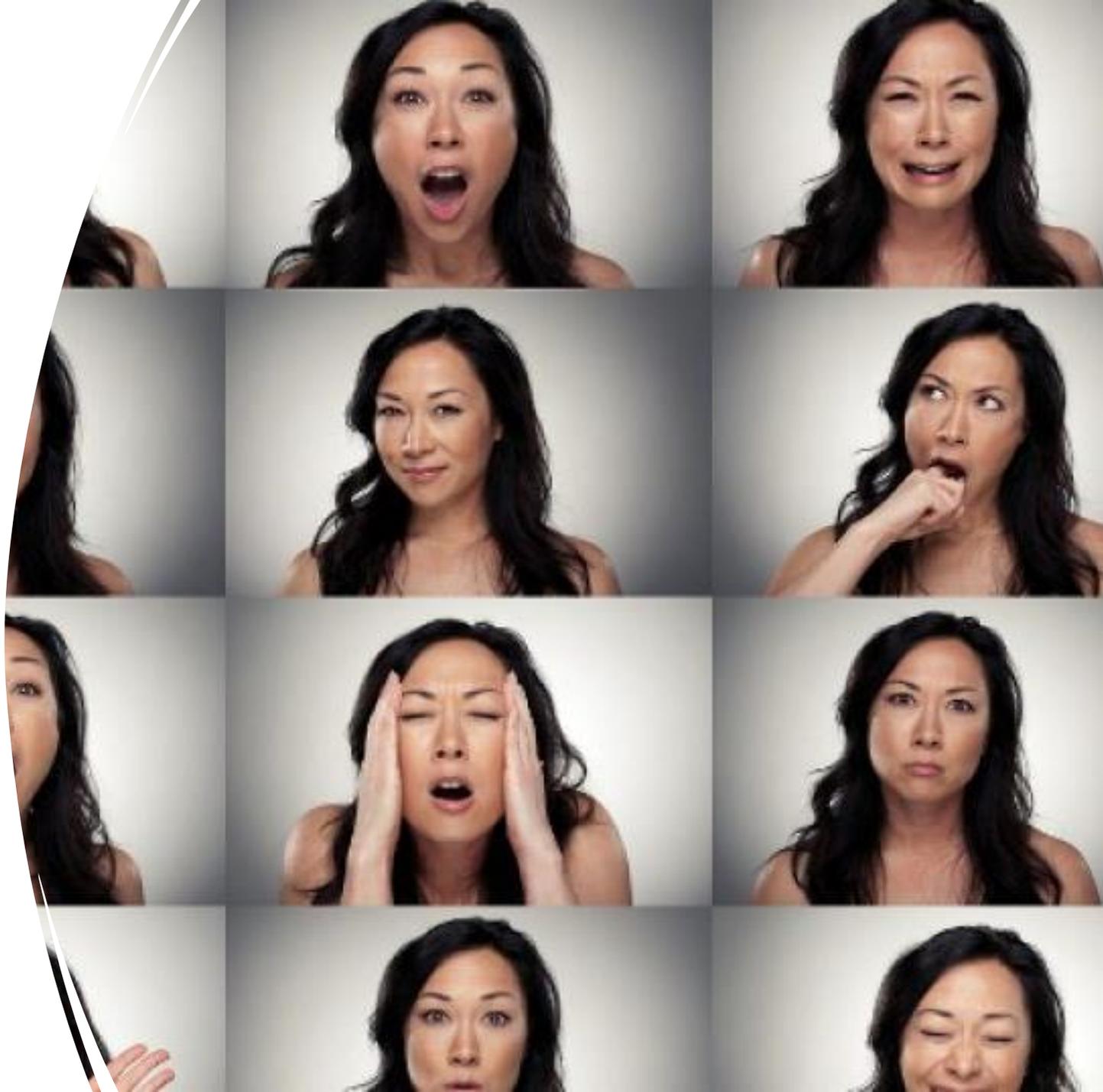
- Vous n'êtes pas INFLUENCEUR
- LinkedIn pour le B2B et le recrutement, Instagram pour des visuels de produits/services locaux.
- *Maximiser la vidéo (format court) (Capcut)*
1 format, plusieurs plateformes :
LinkedIn, Youtube, Instagram, TikTok
- Planifier (mode batching avec Trello) et utiliser l'IA, pour les visuels : CANVA





Prompt pour ChatGPT : “Rôle : community manager expérimenté. Tu maîtrises toutes les techniques pour créer des posts engageant sur les réseaux sociaux et tu connais tous les codes spécifiques à toutes les plateformes de réseaux sociaux. Rédige 5 idées de posts LinkedIn pour une entreprise de services en B2B dans la région de Nancy, axés sur l’optimisation énergétique.”

-
- *Créez de l'émotion*
 - *Créez une véritable communauté*
 - *Apporter de la valeur*





Utiliser **la publicité digitale** n'est pas une option

Utiliser l'IA comme conseiller : « Tu es un expert de la publicité digitale. Tu maîtrises parfaitement l'acquisition de clients avec MetaAds. J'ai une stratégie fondée sur le leadmagnet suivant : un guide à destination des particuliers qui cherchent des conseils sur la sélection de la meilleure cuisine. Donne-moi le budget recommandé à utiliser sur MetaAds pour obtenir le plus de contact qualifié et rentabiliser au maximum ma publicité. »

Automatisation et suivi

Simplifiez les processus et gagnez du temps

- **Email Marketing :**

Outil recommandé : Brevo, système.io

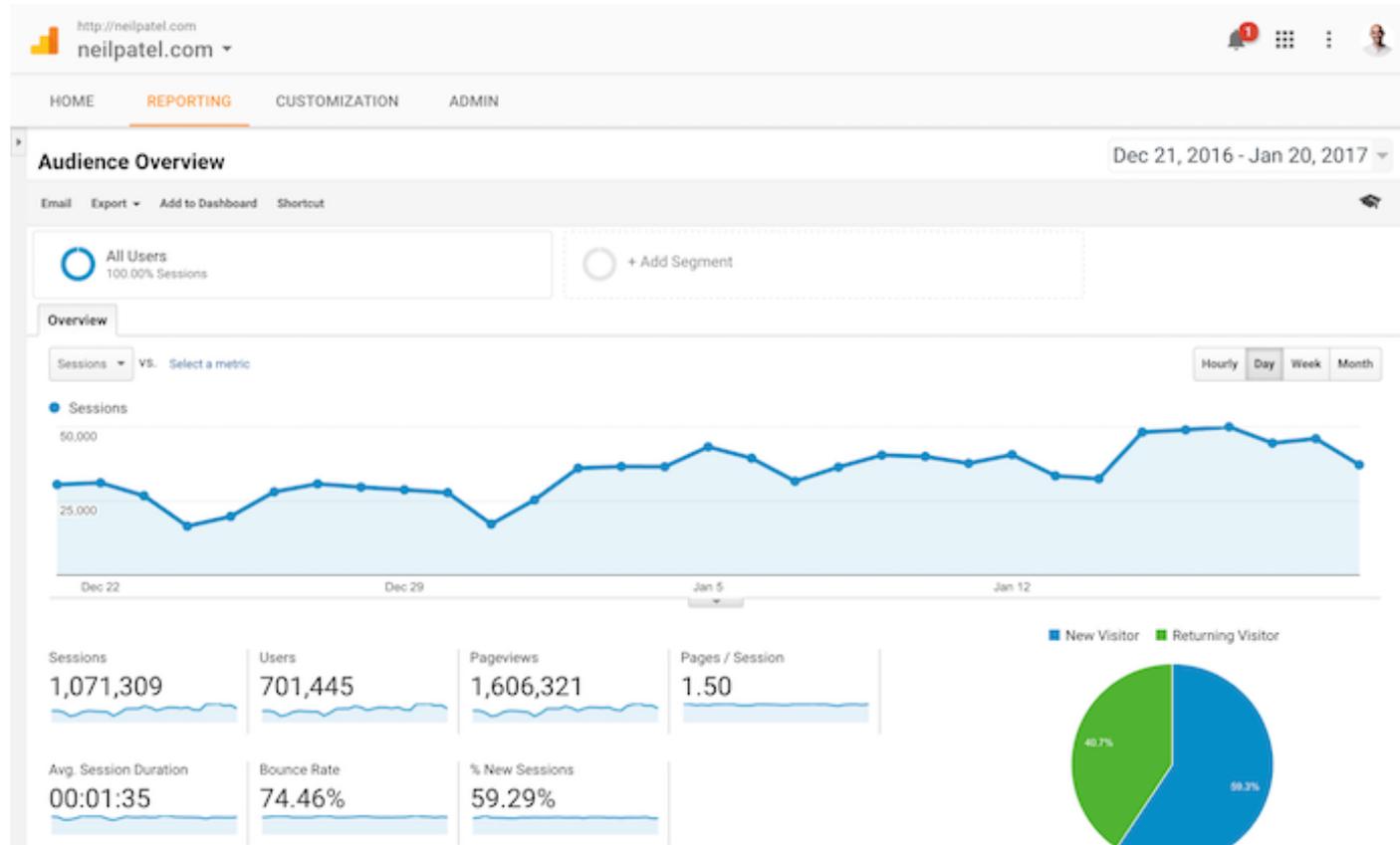
Automatisation : Créez un parcours client par e-mail pour réengager les clients inactifs

- **Exemple de prompt IA :** "Tu es un expert en copywriting. Rédige un e-mail de réengagement pour des clients qui n'ont pas utilisé nos services depuis 6 mois. Met en avant un avantage exclusif pour eux. »

- **CRM et Gestion des Contacts :**

Outil recommandé : Pipedrive, Sellsy, Hubspot, noCRM





Mesurez et Ajustez avec des KPIs



FIDÉLISATION CLIENT

Newsletter mensuelle / Groupe WhatsApp, Telegram, Discord /
Instagram



FIDÉLISATION CLIENT

Astuce IA : Prompt : “Tu es un expert de la relation client. Écris un e-mail pour remercier un client fidèle, incluant une offre spéciale pour le récompenser de sa fidélité.”

3. Avoir un site web bien construit

*Faire venir du trafic sur votre site et
capitaliser dessus*

Construire du contenu pour SEO



2. Créer un leadmagnet

*Offrir de la valeur qui
conduit vers votre offre*

4. Réseaux sociaux

*Mixer organique (long
terme) et publicité (court
terme)*

1. Définir une offre irrésistible

*Analyser sa cible et ses
attentes*



5. Fidéliser

*Garder le lien avec vos
clients en créant une
véritable communauté*



En synthèse

THE KISS PRINCIPLE

KEE**P**
IT
SIM**P**LE,
ST**U**PID

La stratégie multi-canal > la configuration optimale



Merci

RDV *conseil en stratégie* de 30 minutes **OFFERT**

yohan@idee-ad.fr

