



Pourquoi votre entreprise ne peut pas faire l'impasse sur le digital ?

Alors que le digital prend une place de plus en plus prégnante dans la décision d'achat du consommateur, force est de constater que les TPE & PME ne sont, en règle générale, pas suffisamment présentes sur le web.

Délaisser ce canal, c'est passer à côté d'une visibilité non négligeable et se priver d'opportunités de business.

Souvent perçu comme une nébuleuse chronophage et difficile à maîtriser, le digital représente pourtant une réelle opportunité pour les entreprises et dirigeants qui décident de s'y investir.

1.

Quelques chiffres pour commencer

2.

Un parcours client qui ne fait plus la différence entre digital et non digital

3.

Le site web, premier support de prospection d'une entreprise

4.

Les réseaux sociaux, amplificateurs de notoriété

1.

Quelques chiffres pour commencer

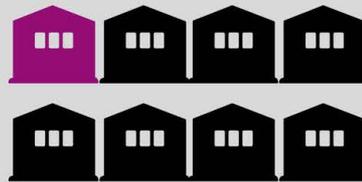
ACHAT / VENTE EN LIGNE

7 consommateurs
français sur 10*
achètent en ligne



* Consommateurs âgés de 16 à 64 ans
Source: Eurostat

Seule 1 PME sur 8
vend en ligne



PRESENCE SUR LES RESEAUX SOCIAUX



36%

En moyenne 36 %
des entreprises
européennes sont
présentes sur au
moins un réseau
social.

28%

En France seules
28 % des entreprises
y sont présentes.

Source: Etudes économiques

45,7

millions
de Français

âgés de plus de 18 ans
utilisent les réseaux
sociaux

Source: Etude sociale média by Disko

2.

Un parcours client qui ne fait plus la différence entre digital et non digital

Il n'existe plus, désormais, de dichotomie entre « vie virtuelle » et « vie réelle ». Tout au long de son « parcours client », le consommateur va et vient de l'un à l'autre, glanant des informations tant sur le web que dans son réseau (virtuel ou réel), ou encore en point de vente. Il s'informe sur le produit ou le service qu'il souhaite acheter, sur l'entreprise à laquelle il souhaite faire appel, étudie la concurrence, les avis des autres acheteurs, demande conseil, avant de se faire une idée et d'acheter. Ne pas être présent sur le web, c'est donc prendre le risque de ne pas apparaître lors des recherches des internautes et, par conséquent, passer à côté d'opportunités de business.

3.

Le site web, premier support de prospection d'une entreprise

Pour exister sur le web, impossible de faire l'impasse sur un site professionnel, clair et précis.

Si vous vendez des produits BtoC, un site web marchand sera bien sûr le bienvenu. Mais même dans le cas d'une activité BtoB, votre site web sera bien souvent le premier contact que vous aurez avec vos prospects. C'est pourquoi il se doit d'être efficace.

Pour cela, la forme est aussi importante que le fond. Un site web doit permettre aux prospects de trouver rapidement et facilement l'information qu'ils recherchent. Mettez-vous à leur place et veillez à rendre accessibles et intelligibles les informations qu'ils viennent y chercher (bien souvent, ils souhaitent accéder au détail de l'offre, aux références de l'entreprise, aux tarifs...) :

- **Allez à l'essentiel**, évitez le jargon, parlez de façon simple de vos offres, en mettant en avant vos avantages concurrentiels
- **Structurez vos textes** avec des titres et sous-titres pour faciliter la lecture, veillez à avoir une mise en page soignée
- Sachant que 90% de l'information saisie par le cerveau est visuelle, **ayez recours à des infographies, des schémas, des photos** pour faciliter la compréhension
- **Faites apparaître clairement vos coordonnées** sur l'ensemble des pages
- Gardez à l'esprit que plus de 50% du trafic sur internet se fait en mobilité : votre site doit donc impérativement être **responsive** (c'est-à-dire adapté aux écrans de smartphones et tablettes).

Pour savoir si votre site web est efficace, un **outil d'analyse est indispensable** (par exemple Google Analytics) qui permet de voir le comportement des visiteurs : quelles pages consultent-ils ? combien de temps restent-ils ? y a-t-il un fort taux de rebond (qui mesure le nombre d'internautes qui quittent le site au bout de quelques secondes, preuve qu'ils n'ont pas trouvé ce qu'ils sont venus y chercher) ?

Enfin, votre site web aura beau être clair et efficace, si personne ne le visite, il n'aura que peu d'intérêt. C'est pourquoi une grande importance doit être accordée au **référencement naturel**, qui permet à votre site d'apparaître en bonne place dans les moteurs de recherche.

4.

Les réseaux sociaux, amplificateurs de notoriété

Si le site web est indispensable, il n'est pourtant pas suffisant pour avoir une présence digitale optimale. En complément, une présence sur les réseaux sociaux est vivement conseillée, qui permettra :

- de **relayer plus largement vos publications** (newsletters par exemple), d'amplifier votre visibilité, votre notoriété
- de **construire une relation avec vos clients et prospects**, de maintenir le lien et d'interagir avec eux de façon plus instantanée
- de **vous positionner comme experts**, de vous construire une image de référence incontournable dans votre secteur
- d'**améliorer le référencement** naturel de votre site.

Encore faut-il les utiliser à bon escient. Rien ne sert d'être présent sur de nombreux réseaux, en se contentant d'y relayer strictement le même contenu. Chaque réseau a ses codes et bonnes pratiques et mérite des publications sur-mesure. Mieux vaut donc être au clair avec ses objectifs, avec sa cible également, et choisir en conséquence le ou les réseaux où vous serez présents de façon régulière et pertinente (Facebook pour du BtoC, LinkedIn pour du BtoB notamment).

Une présence pertinente sur les réseaux sociaux se résume en 3 mots-clés

- **régularité** : mieux vaut y passer un peu de temps chaque jour pour rester informés de l'actualité de son réseau et publier régulièrement
- **qualité** : partager du contenu existant ne suffit pas ; il faut créer du contenu à forte valeur ajoutée, qui vous différenciera et vous positionnera comme expert dans votre domaine
- **créativité** : il faut se différencier pour émerger, trouver un angle éditorial, un ton pertinent, novateur, pour marquer les esprits.

Alors qu'attendez-vous pour développer votre présence sur le web ?