

## **Atelier 1 –« Les bénéfiques d’Internet pour votre business »**

### **Animé par Jean Luc WERNOTH, Fondateur de Store Factory**

#### **Les thèmes abordés:**

- le référencement : comment émerger dans un environnement compétitif
  - Augmenter le nombre de ses contacts
  - Les différences entre un blog et un site internet
  - Créer de la relation de l’interaction à travers un site internet
  - La communication d’influence online
  - L’expression des besoins d’un utilisateur
- 

#### **Enjeu n°1 – Générer du trafic**

Deux techniques complémentaires :

##### le référencement naturel

« Un site n’est pas bien ou mal référencé, tout dépend du mot de la recherche »

> **Etre identifié par les moteurs de recherche** (par Google qui représente 90% des usages) : la logique de recherche est d’offrir le résultat le plus pertinent pour celui qui lance la recherche.

> **Les critères du référencement** pour le moteur de recherche :

- le contenu = le texte de la page
- le titre de la page
- les liens pointant sur la page

> **Les critères pour être bien référencé** : une liste de 50 à 150 expressions pour un petit site jusqu’à une dizaine de milliers d’expressions – si les termes sont cliquables, cela renforce le poids des mots.

=> En fait, l’important est d’écrire le bon contenu sur des expressions ciblées. Il faut penser au lecteur avant tout.

##### Référencement payant

Le principe : plus il y a de clic, plus c’est cher.

→ En général, seulement 1% des gens ayant cliqué sur un lien commercial achètent ensuite sur le site du lien.

---

#### **Enjeu n° 2 – blog et site**

Il s’agit de se poser la question suivante : **qu’attendent mes consommateurs ?**

- une information institutionnelle >> un SITE
- un avis >> un BLOG

*Attention, Google déteste la duplication de contenu – il faut donc des contenus différents pour un site ou pour un blog.*

**> Intérêt d'un site marchand ?**

Aujourd'hui, cela représente 20 à 30% de la vente des voyages mais cela reste insignifiant en BtoB.

Pour réussir, il faut avoir un bon produit, un bon prix et un excellent service après vente.

---

**Enjeu n° 3 – Créer de l'interaction**

→ Il faut créer du buzz grâce à de l'impertinence.

→ Etre polémique et pas systématisme / institutionnel

**LE MESSAGE ESSENTIEL DE L'ATELIER : LE SITE INTERNET EST UN DEBUT ET NON UNE FIN**

→ Il faut rester en permanence en veille et toujours l'optimiser.