

Content Marketing (Marketing de contenu)

Rédaction web & Copywriting SEO

Content is KING ! sur le web ! Les consommateurs saturés de publicité intrusive, sont de plus en plus exigeants quant à la qualité de ce qu'ils lisent avant de se décider à acheter un produit ou un service on- ou off-line



Stratégie de Contenu
Stratégie éditoriale

Le content marketing et le SEO ont une place prépondérante dans la réussite de votre stratégie d'

Inbound Marketing

*Chaque prestation à la UNE fait l'objet d'une offre de lancement - 30% pendant 1 an

Les objectifs du Content Marketing

Transformer votre site web en un média de communication dédié à votre marque et à elle seule
Créer de la confiance entre votre marque et les consommateurs
Un site mieux référencé & plus de visibilité de votre marque
Un site générateur de prospects
Attirer du trafic qualifié sur son site web et le convertir en client
Positionnement de votre marque (Expertise & Notoriété)
Plus de conversions
Fidéliser vos clients
Contrairement à la publicité traditionnelle, souvent rejetée (Adblock, etc), le contenu de qualité intéresse les internautes au plus haut point. Ceux-ci sont en quête de réponses à leurs attentes / besoins par rapport aux produits/services/prestations d'une marque.
ROI important par rapport à la publicité traditionnelle
Permet de vous distinguer de la concurrence
Réduire votre budget publicitaire
Suivi de la rentabilité de votre stratégie



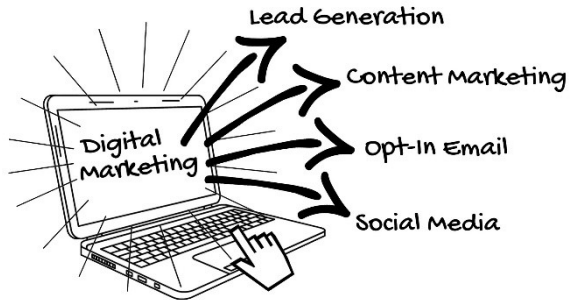
De quel contenu avez-vous besoin ?

Choisissez vos contenus d'Inbound Marketing en fonction de l'étape du tunnel de conversion que vous souhaitez booster



- Articles de blog SEO
- Infographies
- Etudes chiffrées
- Communiqué de presse
- Vidéo – La création est sous-traitée
- E-newsletter
- Livre blanc
- Guide produit
- E-books
- Fiche produits
- Formulaires d'achat
- Webinars
- CALL-TO-ACTION
- Cas client
- Tarif
- Questionnaires de satisfaction

Quelles options supplémentaires souhaitez-vous ?



- Implémentation de la ligne éditoriale**
- Définition de l'audience cible et de ses requêtes (Si vous ne connaissez pas l'audience cible pour laquelle le contenu doit être créé)**
- Identification des Mots-clés et longues traînes les plus pertinents**
- Recherches de documentation pour la rédaction**
- Buyer journey**
- Calendrier éditorial**
- Content mapping**
- Analyse sémantique**
- Balisage html (hiérarchisation des titres hn)**
- Les métadonnées (méta description, méta title, etc.)**
- Définition des objectifs à atteindre par le contenu**
- Des CTAs spécifiques**
- Stratégie de Cocon sémantique**
- Relecture des textes et analyse de la cohérence globale**
- Lay-out particulier**
- Définir des KPI et établir un document de suivi pour mesurer le ROI des contenus**
- Analysez le trafic généré par le contenu**

Consultante en marketing digital : Compétences

Identification des atouts et faiblesses d'une marque sur le web (Réseaux sociaux, site web, Mobile, Google ...) | Elaboration des buyers persona | Benchmarking | Content marketing | Sélection du ou des canaux de communication les plus pertinents| Veille concurrentielle | Création de site Internet PHP/WordPress | Sécurisation numérique | SEO | SEA | Web Analytics - Certification Google Analytics et suivi de la progression des actions de webmarketing + calcul du retour sur investissement | Expert LinkedIn | Garantie du respect des normes législatives (RGPD)

A propos de moi

**Intègre, je tiens mes engagements |
Vraie, j'ose dire ce qui doit l'être en
toute bienveillance |
Généreuse, j'aime partager mon savoir-
faire, mes passions. Mais surtout
rendre ceux qui m'ont fait confiance,
heureux des résultats |
A votre écoute | Empathie et relation
humaine au cœur de votre réussite**



**Des conseils sur mesure et actualisés
Un large panel de prestations de
webmarketing
Des stratégies digitales mesurables via
le web Analytics
Une seule interlocutrice
Des tarifs abordables
Coaching et formation
Engagée à 200%
Flexibilité (9h-22h, WE et jours fériés)
Autonomie client |**

**Diplômée de l'école d'ingénieur des Arts et Métiers de Paris - Diplômée en langues (NL/GB/FR) - Certification Google Analytics -
Certification SEO Hubspot – Autres certifications en cours : Tag Manager, Google Ads, Chèque entreprise**

Vous avez besoin d'aide concernant un autre projet digital ?

Site web

Développement d'un nouveau site Wordpress : Vitrine Générateur de prospects / clients E-commerce

Refonte d'un site WordPress : Oui - Non

Maintenance d'un site WordPress :

- Mise à jour plugins/Thèmes
- Audit de sécurité & anti-piratage
- Formation / Coaching à la création d'un site WordPress
- Ergonomique (Expérience Utilisateur, Chargement plus rapide des pages, etc.)

Optimisation du référencement naturel d'un site web

Autre : _____

Référencement naturel SEO

- Optimisation des contenus rédactionnels SEO & Sémantique
- Audit et optimisation SEO on-page
- Audit et optimisation SEO off-page
- Audit et optimisation SEO technique
- Formation / coaching

Autre : _____

Analyse de rentabilité de vos actions digitales

Quels sont vos objectifs de revenus pour le trimestre ou l'année à venir ?

Quel était votre objectif pour l'année ou le trimestre précédent et qu'avez-vous fait pour l'atteindre ?

Quels défis vous ont empêché de réaliser vos objectifs précédents ?

Existe-t-il d'autres priorités qui pourraient prévaloir sur ces objectifs ?

Si vous n'atteignez pas vos objectifs, envisagez-vous de les modifier ou d'en reporter l'échéance ? _____

Quel est votre Budget : _____

Quelles sont vos ressources humaines : _____

Disposez-vous du temps nécessaire pour répondre à mes questions, soit par téléphone, soit par mail ? Oui – Non

Web Analytics & Objectifs

- Formation Google Analyitcs
- Suivi de vos KPIs et recommandations pour l'optimisation de votre stratégie
- Formation Google Tag Manager
- Formation Google Search Console

Publications

- Planification du calendrier éditorial
- Planification d'une stratégie sur les réseaux sociaux

En amont

- Analyse concurrentielle
- Création de buyer personas

LinkedIn

- Suivi de votre compte
- Publication d'articles/Posts
- Page Entreprise
- Optimisation du référencement

Lancement d'activité et/ou d'une nouvelle offre

LinkedIn Ads

Quelle sont vos vision et mission pour votre entreprise ?
Descriptions de vos produits ou vos services ou encore vos prestations ?
Sont-ils toujours adaptés aux besoins de votre audience cible ?
Avez-vous de nouveaux projets ? de nouvelles ambitions ?
Quels sont vos objectifs ?
Qui sont : vos clients, vos prospects, vos cibles (Buyers persona) ?
Quelles sont vos forces et vos faiblesses par rapport à la concurrence ?
Effectuez-vous un suivi analytics ? Si oui quels KPIs suivez-vous ? Sont-ils suffisants ? En faudra-t-il d'autres ?
On teste, on apprend, on ajuste votre stratégie jusqu'à ce qu'elle soit la plus performante et la plus rentable possible
Et même après cela, il faudra la réévaluer et continuer à l'améliorer pour la rendre pérenne sur le long terme