



proposé par : Réussir en  par *afric*  neocamino

Trouvez vos premiers clients en ligne

Avec Sébastien Perron
des Foliweb



les FOLIWEB

proposé par : Réussir en  par *afnic*  neocamino

DES ÉVÉNEMENTS GRATUITS POUR AIDER LES TPE À RÉUSSIR SUR INTERNET



Des ateliers **en présentiel**
partout en France



Des sessions **en ligne**



SE LANÇER AVEC

Réussir en 
par *afnic*

Le .fr, partenaire de la
transformation numérique
des petites entreprises françaises
depuis 2014 !

Notre objectif : vous donner
les clés d'une présence en ligne
maîtrisée et indépendante



Notre mission :
vous faire **réussir**
durablement sur le
web.

+ DE 2000 ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES DEPUIS 2012

Basal
NUTRITION

Superindep.fr

ARTĒMAT
L'ART DE LA PIERRE RECONSTITUÉE

df DENTI
Free

E-commerçants, Services, Industries, indep



BÂTISSEZ

votre stratégie digitale



PILOTEZ

notre logiciel marketing



MONTEZ

en compétences grâce à
notre méthode



DÉLÉGUEZ

vos projets digitaux



1.

Définir le pourquoi avant le comment



Votre meilleur allié, c'est le papier !

Avant de vous lancer sur les solutions,
prenez le temps de la réflexion.

Les questions à vous poser

1.

Quels sont vos objectifs ?

Recruter des clients
Fidéliser vos clients
Développer votre image
Gagner en temps et en efficacité

2.

Qui voulez-vous atteindre sur internet ?

Vos futurs clients
Des prescripteurs
Des partenaires
Vos clients

Qui sont-ils ? Que cherchent-ils ?

3.

Quelles sont vos ressources ?

Compétences
Temps
Budget

#1 Votre objectif : trouver vos futurs clients en ligne

Quelle est votre offre ? Quel est votre processus de vente ?

Une boutique de chaussures ne vend pas de la même manière qu'un menuisier ou un consultant en RH....

- > Vente directe sur place
- > Vente en ligne (Click & collect ? Livraison ?)
- > Distributeur / Revendeur
- > Devis avant vente
- etc

Le processus d'achat est différent selon la cible, le type de produit/service et le prix.

Combien de ventes devez-vous réaliser ?

Fixez-vous un objectif précis car le plan d'action en dépend.

#2 Définir votre cible

Qui sont vos prospects ?



Particuliers (BtoC)

Profil : sexe, âge, CSP, lieu de vie, situation familiale...

Quels besoins / attentes / freins ?

Quels sont ses usages ? Quel comportement d'achat ?

Ses canaux de communication privilégiés ?



Professionnels (BtoB)

Profil : sexe, âge, fonction au sein de l'entreprise

Est-il le décideur final ?

Quels besoins / attentes / freins ?

Quels sont ses usages ?

Ses canaux de communication privilégiés ?

Quel est leur comportement sur internet ?



Comment s'informent-ils ?

- > *sites spécialisés*
- > *réseaux sociaux*
- > *newsletters*
- > *vidéo*
- > *presse en ligne*
- > *blogs / forums*
- > *avis clients*



Que cherchent-ils sur les moteurs de recherche ?

- > *informations*
- > *volonté d'achat*
- > *veille / curiosité*



Sont-ils présents sur les réseaux sociaux ? Lesquels ?

- > *réseaux professionnels*
- > *réseaux généralistes*



À quels types de contenus et informations sont-ils sensibles ?

À chaque étape son canal



ATTIRER

INCONNUS

Référencement
Réseaux sociaux
Blog
Publicité
Relations presse
Annuaire en ligne
Affiliation



CONVERTIR

VISITEURS

Site internet
*(formulaires,
appels à l'action,
pages d'atterrissage)*



CONCLURE

PROSPECTS

Emailing
Alertes
Notifications



FIDÉLISER

PRESCRIPTEURS

Emailing
Réseaux sociaux
Blog

#3 Quelles sont vos ressources ?



TEMPS

Avez-vous le temps de faire par vous-même ?

Quelqu'un dans votre entreprise a-t-il du temps pour le faire ?



COMPÉTENCES

Avez-vous les connaissances ou les compétences pour le faire ? Pouvez-vous les acquérir ?

Quelqu'un dans votre entreprise les a-t-il ?



ARGENT

Quel budget pouvez-vous allouer à vos actions ?

Si vous n'avez pas le temps, l'envie ou les compétences, avez-vous les moyens de déléguer tout ou partie de ces actions numériques ?

2.

**Le site web : colonne vertébrale
de votre stratégie numérique**



Votre site est votre commercial 24/7 !

Site vitrine

- Présenter votre offre / expertise
- Générer des prospects
- Faire venir des visiteurs en magasin

Site e-commerce

- Présenter votre offre / expertise
- Vendre vos produits / services

Faire de votre site une machine à prospects / clients

 Votre mission : **attirer des visiteurs sur votre site et les convertir** en prospects ou en clients.

Recherches Google
(référencement naturel)

Emailing
(newsletters, séquences automatiques)

Autres sites
(rétroliens, articles invités, annuaires, forums, etc)



Réseaux sociaux
(page pro et profil personnel)

Publicité en ligne
(moteurs de recherche, réseaux sociaux, display)

3 clés pour un site qui convertit



Des messages clairs

Rédiger des textes percutants faciles à comprendre (accroches, promesses, caractéristiques).



Des appels à l'action

Insérer des boutons d'appel à l'action (acheter, demande de devis, prendre RDV, contact, télécharger, etc)



Penser client

Créer une expérience utilisateur fluide (un menu clair, navigation simple, temps de chargement optimisé, visuels, etc).

L'exemple d'OGRE la fabrique (e-commerce)

Vaisselle en porcelaine française Retrouvez-nous dès le 28 mars au Printemps Hausmann !

OGRE la fabrique

Notre histoire Nos porcelaines Nos actualités Contact FAQ

L'assiette creuse en porcelaine octogonale - Bleu pastel

À partir de 23.90€

Pack de 6

143.40€

Ajouter au panier

Voiez notre assiette creuse octogonale en porcelaine - Bleu pastel (19cm). Son style et sa couleur permettront de vous inspirer au quotidien pour des recettes toujours plus créatives !

- Fabrication locale en Nouvelle Aquitaine
- Eco-responsable, produits 100% naturels
- Durable, des assiettes pour la vie
- Packaging 100% seconde main et recyclable et réalisé par le Pôle FSAT APF Ile de France
- Livraison sécurisée partout en France et offerte à partir de 300 € d'achat !

Un menu simple

Des promesses claires

- Des assiettes à vie**
La porcelaine est la céramique, la plus résistante qui soit. Une matière noble & saine.
- Vaisselle Made in France**
Production locale et française. La Nouvelle-Aquitaine est mise à l'honneur !
- Produit Eco-responsable**
Production 100% naturelle, écologique et respectueuse de l'environnement.
- Achat coup de Cœur**
Enfin des assiettes qui vous ressemblent. Une vaisselle belle et durable !

Des éléments de réassurance

Nos clients aiment notre porcelaine

- Jean Pascal**
★★★★★
Ouel plaisir de retourner son assiette (encore vide -!-) et de constater la fabrication française.. de qualité. Merci !
- Geoffrey**
★★★★★
Assiettes de qualité, très belles. Livraison rapide et communication impeccable. En somme de la vaisselle à prix abordable de fabrication française, je ne peux que recommander!
- Nicolas**
★★★★★
Des produits de qualité et un service client très réactif : ça fait plaisir d'acheter français ! Je recommande vivement.

Appel à l'action

Description précise

Des contenus gratuits pour convertir

- > Livres blancs (guides)
- > Catalogue produit
- > Fiches pratiques
- > Newsletter
- > Événement gratuit
- etc

LES GUIDES



Trouver vos clients par internet
Bâtir sa stratégie, attirer des visiteurs, convertir...
+ de 20 000 téléchargements !

Télécharger



Réussir sur Facebook et Instagram
Performer sur Facebook et Instagram : création et animation de pages, publicité, stratégie...

Télécharger

WEBINAIRE SPÉCIAL PME

tembo tool 

Comment structurer et amorcer sa démarche RSE en 4 mois ?

Jeudi 16 mars 2023 de 12h à 12h45



S'INSCRIRE AU WEBINAIRE

NEWSLETTER

Inscrivez-vous à la newsletter et profitez d'un code promo

Email

J'ai lu et j'accepte la politique de confidentialité.

Abonnez-vous à la newsletter HOPE'N UP

Recevez les clés et inspirations, les conseils et les bonnes pratiques sur le management.
Des conseils d'expert, des actualités, témoignages et cas clients !

Email

Prénom

Nom

Société

J'accepte de recevoir vos newsletters *

Vous affirmez avoir pris connaissance de notre Politique de confidentialité. Vous pouvez vous désinscrire à tout moment à l'aide des liens de désinscription.

[Lire plus >](#)

3.

**Les réseaux sociaux :
seulement si c'est pertinent !**

À chaque réseau social sa cible et ses spécificités



Youtube



Facebook



Instagram



Snapchat



TikTok



X



Pinterest



LinkedIn



Messenger



WhatsApp



Threads,
le nouveau-né de Meta

Quel réseau correspond le mieux à votre besoin ?



 [La petite liste de Manon](#)
photographe culinaire



 [OGRE la fabrique](#)
vaisselle française



 [Work with Island](#)
cabines acoustiques

Quel réseau correspond le mieux à votre besoin ?

Calendrier éditorial

Ajoutez une description...

Tous les projets Par statut Par responsable Calendrier des publications +

Filtrer Trier 🔍 ... Nouvelle page

↑ Date de publication Statut Type Responsable + Ajouter un filtre

Statut	Aa Nom	Type	Responsable	Date de publication	Lien	Visu
Publié	Guide de la gestion de projets	Article sponsorisé	Michael Krantz	4 août 2022	https://www.notion.so/blog	
Publié	Entretien avec Stu Card	Podcast	Jen Jackson	21 juillet 2023	https://www.notion.so/blog	
Publié	Conseils et astuces pour les professionnels d'Acme	Article de blog	Garrett Fidalgo	28 juillet 2023	https://www.notion.so/blog	
En cours	Votre super idée d'article de blog !	Article de blog	Guillaume Moulir	31 juillet 2023		
Révision	Un magnifique post Instagram	Instagram	Guillaume Moulir	31 juillet 2023		
Idée	Lancement des événements communautaires !	Tweet	Ben Lang	7 août 2023	https://www.notion.so/blog	
Idée	Comment maximiser la productivité	Article de blog	Sohrab Amin	10 août 2023	https://www.notion.so/blog	

+ Nouvelle page

Calculer

Exemple Notion



Notion



asana



Trello

Quelques bonnes pratiques...

Définissez bien vos cibles et objectifs : est-ce que ça vaut le coup d'y passer du temps ?

Soyez régulier dans la publication ! [Créez un calendrier éditorial](#) pour vous aider.

Adaptez-vous aux codes du réseau social choisi (formats des contenus, ton, hashtags, identifications...)

Interagissez avec votre communauté. Un réseau social, c'est SOCIAL.

Suivez vos résultats : est-ce que vous gagnez en visibilité ? Est-ce que vous vendez davantage ?



La règle d'or : mieux vaut n'en choisir qu'un mais le faire bien !

Attention, gardez la main sur vos données !

Renvoyez toujours vers votre site pour convertir les prospects / clients.

4.

**Mettez le paquet sur
le référencement local**

#1 Créez votre fiche établissement

plombier lyon

Entreprises :



Thermocom Plomberie
5,0 ★★★★★ (127) · Plombier
Plus de 3 ans en activité · Lyon · 06 38 98 06 30
Ouvert · Ferme à 20:00

Plomberie des Pentes
4,7 ★★★★★ (76) · Plombier
Plus de 15 ans en activité · Lyon · 06 16 10 02 74
Ouvert · Ferme à 20:00

APAMS Plomberie
4,6 ★★★★★ (151) · Plombier
Plus de 10 ans en activité · Lyon · 06 84 45 46 67
Ouvert 24h/24
Services sur place · Devis en ligne

Plus d'entreprises →



Thermocom Plomberie

5,0 ★★★★★ 127 avis Google

Plombier à Lyon



- Site Web
- Itinéraire
- Enregistrer
- Appeler

Adresse : 33 Quai Arloing CS 10306, 69009 Lyon

Horaires : Ouvert · Ferme à 20:00

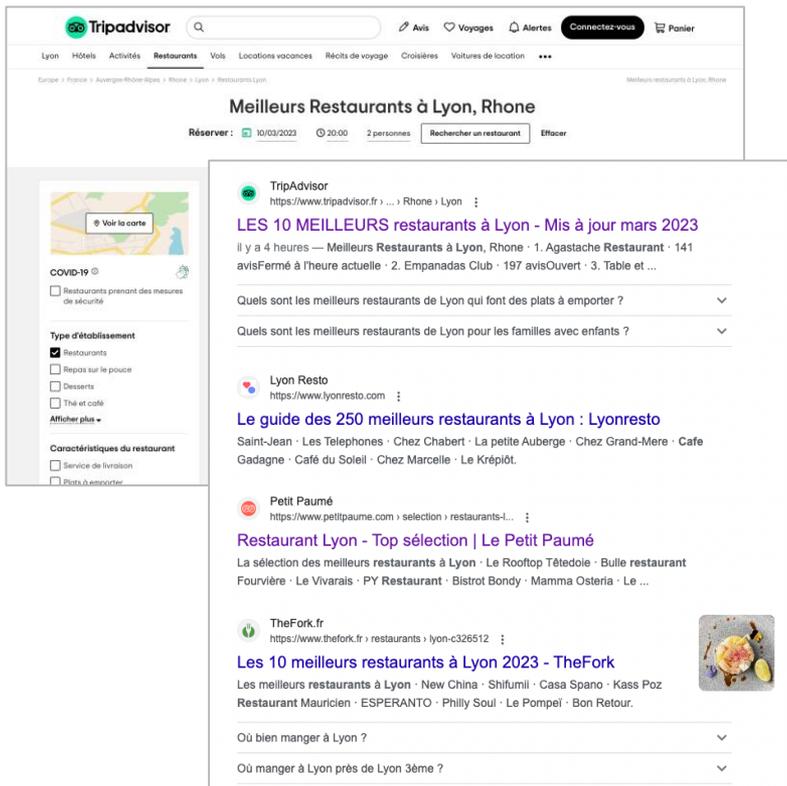
Téléphone : 06 38 98 06 30

Zones desservies : 69009 et les zones à proximité

Google Business Profile (ex. Google My Business)

- Adresse
- Numéro de téléphone
- Site web
- Horaires
- Descriptif
- Photos
- Actualités
- Avis

#2 Inscrivez-vous sur les plateformes et les annuaires



The screenshot shows the TripAdvisor website interface. At the top, there's a search bar and navigation links like 'Lyon', 'Hôtels', 'Activités', 'Restaurants', 'Vois', 'Locations vacances', 'Récits de voyage', 'Croisières', and 'Voitures de location'. The main heading is 'Meilleurs Restaurants à Lyon, Rhone'. Below it, there are filters for 'Réservation' (10/03/2023, 20:00, 2 personnes) and a search button 'Rechercher un restaurant'. On the left, there's a sidebar with a map, 'COVID-19' filters, 'Type d'établissement' (Restaurants, Repas sur le pouce, Desserts, Thé et café), and 'Caractéristiques du restaurant' (Service de livraison, Plats à emporter). The main content area lists several restaurant guides:

- TripAdvisor**: <https://www.tripadvisor.fr> · ... · Rhone · Lyon · : **LES 10 MEILLEURS restaurants à Lyon - Mis à jour mars 2023**
Il y a 4 heures — Meilleurs Restaurants à Lyon, Rhone · 1. Agastache Restaurant · 141 avis Fermé à l'heure actuelle · 2. Epanadas Club · 197 avis Ouvert · 3. Table et ...
Quels sont les meilleurs restaurants de Lyon qui font des plats à emporter ?
Quels sont les meilleurs restaurants de Lyon pour les familles avec enfants ?
- Lyon Resto**: <https://www.lyonresto.com> · : **Le guide des 250 meilleurs restaurants à Lyon : Lyonresto**
Saint-Jean · Les Telephones · Chez Chabert · La petite Auberge · Chez Grand-Mere · Cafe Gadagne · Café du Soleil · Chez Marcelle · Le Krépiôt.
- Petit Paumé**: <https://www.petitpaume.com> · selection · restaurants-l... · : **Restaurant Lyon - Top sélection | Le Petit Paumé**
La sélection des meilleurs restaurants à Lyon · Le Rooftop Tétédoie · Bulle restaurant Fournière · Le Vivarais · PY Restaurant · Bistrot Bondy · Mamma Osteria · Le ...
- TheFork.fr**: <https://www.thefork.fr> · restaurants · lyon-c326512 · : **Les 10 meilleurs restaurants à Lyon 2023 - TheFork**
Les meilleurs restaurants à Lyon · New China · Shifumil · Casa Spano · Kass Poz Restaurant Mauricien · ESPERANTO · Philly Soul · Le Pompei · Bon Retour.
Où bien manger à Lyon ?
Où manger à Lyon près de Lyon 3ème ?



PagesJaunes



mariages.net



houzz



Tripadvisor.



Travaux.com

#3 Optimisez votre site pour le référencement local



Optimisation du méta-titre et de la méta-description

Mot-clé en gras dans la page



75 % des clics sur les 3 premiers résultats

Intégration du **mot clé** dans le **Titre H1** de la page

Positionnez votre site sur des requêtes précises

Chaque page de votre site doit **répondre à un besoin exprimé par l'internaute**.
Le **mot-clé** (expression clé) vient traduire ce besoin dans les **moteurs de recherche**.

🔍 mot clé ✕  

photographe	+
photographe identité	+
photographe mariage	+
photographe professionnel	+

Requête commerciale (page service/produit)
= je cherche un photographe professionnel

comment devenir photographe	+
devenir photographe professionnel	+
devenir photographe pro	+
devenir photographe animalier	+

Requête informationnelle (article / page info)
= je cherche à savoir comment devenir photographe professionnel

Optimisez vos pages pour remonter en 1ère page

LA QUALITÉ

- Structure du site
- Structure des pages (méta-titre / méta-description)
- Mot-clé
- Qualité du contenu
- Site mobile responsive
- Vitesse de chargement des pages
- Liens internes

LA NOTORIÉTÉ

- Liens externes
- Partage sur les réseaux sociaux

5.

**Constituez une base de
contacts solide**



Créer une base de données. Simple, basique.

C'est la raison de votre présence en ligne. Elle vous permet de :

- garder le contact et fidéliser vos clients
- garder le lien avec vos prospects et les faire passer à l'acte
- recontacter vos prospects

Comment collecter des adresses mail et des numéros ?

Outils de collecte sur votre site (formulaire, page de contact, page d'atterrissage, vente en ligne etc)

En magasin (programme fidélité, demande d'avis, inscription, bons plans, affiches, flyers, etc)

Évènements auxquels vous participez (réseautage, flyers, cartes de visite, etc)

Parrainage / recommandation (par mail, formulaire de parrainage, etc)

Réseaux sociaux (prise de contact, jeu concours, etc)



Pensez RGPD (opt-in, opt-out, accès aux données collectées...)

Gardez le contact avec votre email professionnel



Crédibilité

vous montrez votre sérieux



Autonomie et sécurité

vous préemptez votre marque



Visibilité

votre marque est visible à
chaque email envoyé



monsuperplombier39@gmail.com



contact@**masupersociété.fr**



Avoir son nom de domaine personnalisé, c'est facile et accessible !

Nom de domaine en .fr, 2 adresses email pro, interface sécurisée (https),
antivirus, antispam, conforme RGPD et support français = **5 € HT/mois (max)**

Segmentez votre base et personnalisez vos messages

Adresser les BONS MESSAGES aux BONNES PERSONNES



Faites le tri

secteur d'activité / profil / situation
géographique / intérêt, etc

Exemple :

Entrepreneur

Dirigeant PME

Responsable communication

En création

E-commerce

Réseaux sociaux

segment

{Prénom}, lancez votre boutique en ligne avec ces 7 conseils 🛒

Emailing ou newsletter : 2 démarches complémentaires



Emailing

- Une démarche commerciale
- Ponctuel
- Un seul sujet
- Une incitation à l'action

Newsletter

- Un levier de fidélisation client
- Envoi régulier
- Un canevas récurrent
- Plusieurs incitations à l'action

Les règles d'or



- Utiliser une **adresse email professionnelle**, et une solution dédiée
- Respecter le **RGPD** (confidentialité des données)
- **Segmenter sa base** et n'envoyer qu'à ceux pour qui c'est pertinent
- Suivre ses **statistiques** (délivré, ouvert, cliqué) **et ses ventes**
- Mettre en place des **envois automatisés** et mesurer leur impact

6.

Faites vous gagner du temps !

Devenez (paresseux) efficaces !



Fixez-vous des rdv avec vous-même

Plages dédiées à l'animation des réseaux sociaux, aux réponses aux emails, à l'admin...



Supprimez les échanges stériles

Outils de planification de rendez-vous, formulaires en ligne, sondages...



Arrêtez de repartir de 0 !

Modèles d'email, de newsletter, d'image pour les RS



Et après cet événement Foliweb ?

1. Récupérez le support de l'atelier en répondant à notre enquête



2. Retrouvez tous **nos bons plans** sur la [ressourcerie](#) Foliweb

3. Gardez le contact avec l'intervenant du jour

les **FOLIWEB**

Ressources utiles
participants



MERCI !

pour vous inscrire aux prochains événements : www.lesfoliweb.fr



Remplissez le questionnaire de satisfaction ci dessous !

