



Mon approche du marketing digital

Vous êtes un professionnel. Vous cherchez un moyen efficace pour développer votre **visibilité** de votre entreprise ?

Quel que soit votre métier, la **création de votre site Internet vitrine** est la meilleure solution pour **acquérir de nouveaux clients** et vous **démarquer** de vos concurrents.

Pourquoi créer votre site Internet professionnel ?

Posséder un site vitrine ou e-commerce est devenu indispensable pour tout professionnel souhaitant développer sa **présence en ligne** et **attirer plus de clients**.

Votre travail nécessite du temps et un savoir-faire.

Le **développement de votre activité** et votre visibilité sur Internet en sont d'autres.

savoir-faire, car le faire savoir est indispensable

La **concurrence** est forte et de plus en plus qualifiée.

Nous avons tout intérêt à nous **démarquer** sur notre marché.

En effet, de nos jours, vos clients ont tendance à faire des recherches sur Google afin de trouver le **meilleur professionnel local** près de chez eux sur google my business ainsi que sur les réseaux sociaux pour ne citer que les plus performants Facebook, LinkedIn, Instagram.

En consultant votre site vitrine, vos clients potentiels cherchent à être rassurés.

Pour cela, en mettant en avant vos **réalisations** et votre **savoir-faire**, les prospects sauront qu'ils auront affaire à un professionnel **fiable** et de **qualité**.

Les avantages d'un site Internet professionnel

En créant un site Web présentant votre métier, vous pourrez **améliorer** les résultats de votre activité professionnelle et **élargir votre clientèle**, grâce à une meilleure visibilité en ligne.

Un site Internet pour votre activité vous aidera à :

- ✓ mettre en avant vos **coordonnées**,
- ✓ entrer en contact avec de **nouveaux clients** potentiels,
- ✓ détailler vos offres et vos **services** d'artisanat,
- ✓ valoriser votre **savoir-faire**,
- ✓ présenter vos **réalisations**,



- ✓ **conseiller** vos clients et vos prospects,
- ✓ créer des **devis** ou une page **tarifs**

Création de votre site Internet professionnel à l'image de votre savoir-faire.

Je propose de vous créer un site vitrine pour artisan, façonné à l'image de votre entreprise et de votre savoir-faire :

- ✓ Site Internet livré clé en main,
- ✓ 100% administrable,
- ✓ Responsive (adapté pour mobile, tablette & PC),
- ✓ Optimiser pour le référencement naturel,

Ce site Internet d'une-page est composé de 4 sections :

- section à propos,
- section services,
- section appel à l'action,
- section de contact.

Si vous souhaitez améliorer votre positionnement créons votre site multipage :



SITE VITRINE	1 PAGE 4 sections	3 PAGES	5 PAGES
Page d'accueil	✓	✓	✓
Page Présentation	✗	✓	✓
Page Contact	✗	✓	✓
Page Services	✗	✗	✓
Page Réalisations	✗	✗	✓
Page Mentions légales	✓	✓	✓
Page Confidentialité	✓	✓	✓
Intégration de votre contenu	✓	✓	✓
Intégration des réseaux sociaux	✓	✓	✓
Responsive	✓	✓	✓

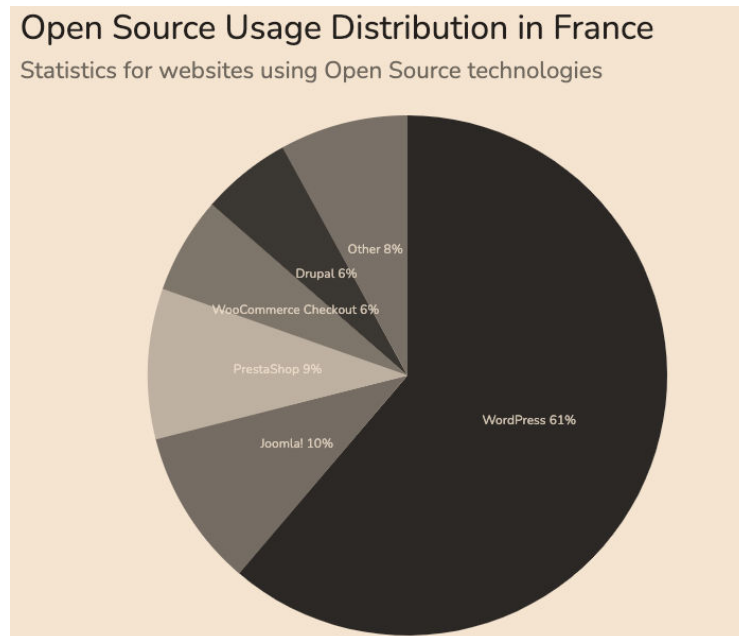
Options supplémentaires

Création de votre fiche Google My Business / Facebook professionnel
Recherche & ajout des images par mes soins
Optimisation SEO (titres + méta descriptions sur toutes les pages)
Aide à la rédaction de texte favorisant le SEO de votre site



Wordpress

Quelles sont les parts de marché des CMS OpenSource en France ?



Les plus gros sites Wordpress

<https://www.youdemus.fr/2020/01/28/10-sites-de-grands-groupes-qui-utilisent-wordpress/>

Quelques sites de grands groupes qui utilisent WordPress

- 1 - The Walt Disney Company. ...
- 2 - La Maison Blanche. ...
- 3 - BBC America. ...
- 4 - Le Royal Monceau. ...
- 5 - Blog Playstation. ...
- 6 - Vogue. ...
- 7 - Groupe Renault. ...
- 8 - LVMH.

Pourquoi Wordpress est le meilleur CMS ?

<https://fr.semrush.com/blog/optimisation-site-wordpress/>



Wordpress (suite)

Back-end

Titre	Date	Détails SEO	Titre SEO	Description SEO
Les droits en cours - Div	Publié 11/01/2022 à 09:00	N/A Mot-clé: Non défini Schéma Article Liens: 0 0 0	%title% %slug% %sitename%	%category%
Stratégies de marketing internet - Div	Publié 09/01/2022 à 09:05	N/A Mot-clé: Non défini Schéma Article Liens: 0 0 0	%title% %slug% %sitename%	%category%
Recueillir les clients avec des publicités - Div	Publié 09/01/2022 à 09:00	N/A Mot-clé: Non défini Schéma Article Liens: 0 0 0	%title% %slug% %sitename%	%category%
Pourquoi faire de la publicité sur Facebook ? - Div	Publié 09/01/2022 à 09:05	N/A Mot-clé: Non défini Schéma Article Liens: 0 0 0	%title% %slug% %sitename%	%category%
Google Adwords - Div	Publié 08/01/2022 à 14:01	N/A Mot-clé: Non défini Schéma Article Liens: 0 0 0	%title% %slug% %sitename%	%category%
commerce électronique - Div	Publié 08/01/2022 à 09:15	N/A Mot-clé: Non défini Schéma Article Liens: 0 0 0	%title% %slug% %sitename%	%category%
Création site vitrine - Div	Publié 08/01/2022 à 09:04	N/A Mot-clé: Non défini Schéma Article Liens: 0 0 0	%title% %slug% %sitename%	%category%
Création de site - Div	Publié 08/01/2022 à 09:05	N/A Mot-clé: Non défini Schéma Article Liens: 0 0 0	%title% %slug% %sitename%	%category%

50 000 extensions sur le répertoire officiel de Wordpress

Nom	Description	Version	Action
WooCommerce	Développez votre activité sur Facebook! Utilisez cette extension officielle pour vendre davantage de produits en utilisant Facebook. Une fois la configuration terminée, vous serez prêt à créer des publicités qui font la promotion de vos produits et vous pouvez également créer une section boutique sur votre page de...	Version 2.6.9 Par Facebook Afficher les détails	Activer les mises à jour auto
Jetpack	Outils de sécurité, de performance et de marketing développés par les experts WordPress. Jetpack protège votre site afin que vous puissiez vous concentrer sur ce qui compte vraiment.	Version 10.5 Par Automattic Afficher les détails	Activer les mises à jour auto
MailChimp	Connects a WordPress blog with MailChimp. The best solution for marketing and support. Stop losing customers and increase your sales.	Version 4.1.9 Par Creative Afficher les détails	Activer les mises à jour auto
Levo Translate	Traduisez des thèmes et extensions directement dans WordPress.	Version 2.5.5 Par Ten Willems Afficher les détails	Activer les mises à jour auto
Logintizer	Logintizer is a WordPress plugin which helps you fight against bruteforce attack by blocking login for the IP after it reaches maximum retries allowed. You can blacklist or whitelist IPs for login using Logintizer.	Version 1.6.9 Par Softaculous Afficher les détails	Activer les mises à jour auto
Multichimp for WooCommerce	Connects WooCommerce to MailChimp to sync your store data, send targeted campaigns to your customers, and sell more stuff.	Version 2.5.4 Par Multichimp Afficher les détails	Activer les mises à jour auto
Manarich Plugin	Social Media Plugin	Version 1.4.14 Par Bigard Themes Aller sur le site de l'auteur	
Rank Math SEO	Rank Math est un produit SEO révolutionnaire qui combine les fonctionnalités de nombreux outils SEO et vous permet de multiplier votre trafic de la manière la plus simple possible.	Version 1.0.80 Par Rank Math Afficher les détails Commentaire Documentation	Activer les mises à jour auto
Reveal ID	Attache les IDs dans l'interface d'administration qui ont été supprimés depuis WordPress 2.5 (ID dans la page Gérer les Articles / Pages de WP 2.5). Retirez vous à la page d'actions pour plus d'informations.	Version 1.5.4 Par Oliver Schöbe Afficher les détails	Activer les mises à jour auto
Sensei LMS	Partagez vos connaissances, développez votre réseau, et renforcez votre marque en lançant un cours en ligne.	Version 1.14.0 Par Automattic Afficher les détails	Activer les mises à jour auto
Sensei LMS Certificates	Award your students with a certificate of completion and a sense of accomplishment after finishing a course.	Version 2.2.1 Par Automattic Afficher les détails	Activer les mises à jour auto
Sensei LMS Course Progress	Extension Sensei LMS qui affiche les progrès de l'étudiant dans le cours, / module en cours dans un widget sur le page de la leçon.	Version 2.0.4 Par Automattic Afficher les détails	Activer les mises à jour auto
Sensei LMS Media Attachments	Provide your students with easy access to additional learning materials, from audio files to slideshows and PDFs.	Version 2.0.1 Par Automattic Afficher les détails	Activer les mises à jour auto
Sensei with WooCommerce Paid Courses	Whether you want to teach, tutor or train, we have you covered. WooCommerce Paid Courses Version: 2.6.2 Par Automattic Afficher les détails		Activer les mises à jour auto
Simple Image Sizes	Ajoute des options dans la page de réglages de support pour les tailles d'image.	Version 3.2.1 Par Rabe Afficher les détails	Activer les mises à jour auto
Site Kit by Google	Site Kit est une solution complète destinée aux utilisateurs de WordPress. Elle regroupe tous les services Google utiles pour réussir sur le Web.	Version 1.48.1 Par Google Afficher les détails Bouton Site Kit Support	Activer les mises à jour auto

ÉTUDE SUR LA RÉDACTION SEO

Basée sur l'analyse de 6 000 articles



810
mots

la longueur moyenne
des textes des
utilisateurs



152
minutes

le temps moyen que les
utilisateurs passent sur
l'optimisation de leurs
articles



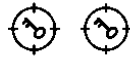
76%
des titres

contiennent au moins
un mot clé

Mots clés cibles

mots clés donnés par les
utilisateurs et pour lesquels
ils veulent promouvoir leur
contenu

2



le nombre moyen de mots
clés cibles que les
utilisateurs utilisent dans
leurs articles



95%

des suggestions
"mots clés cibles" sont
suivies avec succès

Mots clés recommandés

mots clés sémantiquement
associés, qu'il faut penser
également à intégrer dans
le texte

15



le nombre moyen de mots
clés qu'il est recommandé
d'utiliser pour les articles



97%

des suggestions
"mots clés recommandés"
sont suivies avec succès

Score de lisibilité

évalue la difficulté du texte
en fonction du score de
lisibilité Flesch-Kincaid

39



le score de lisibilité moyen
pour les articles non
optimisés



95%

des suggestions "lisibilité"
sont suivies avec succès



Utilisation des Intelligences Artificielles (GPT 3)

Pourquoi les 900 mots par page sont indispensables ?

<https://fr.semrush.com/blog/etude-sur-la-redaction-seo/>

- ✓ Texte principal Facebook pour les publicités.
- ✓ Titres Facebook et descriptions de liens.
- ✓ Titres et descriptions Google pour les annonces de recherche et d'affichage.
- ✓ Slogans de page de destination ou texte de héros pour les sites.
- ✓ Les descriptions de produits.
- ✓ Lignes d'objet de l'e-mail.
- ✓ Une étude de cas montrant les points douloureux, l'agitation et la solution.
- ✓ Descriptions de produits pour les marques de commerce électronique.
- ✓ Titres du blog et introduction.



Installation de Woocommerce.

Installation e-commerce

- ✓ création et personnalisation d'une page d'accueil moderne,
- ✓ page boutique, mon compte, panier, et contact,
- ✓ mise en place et configuration de deux méthodes de paiement sécurisé (Paypal et Stripe,
- ✓ installation et configuration de Yoast SEO,
- ✓ intégration de vos cinq premiers produits.

Intégration de dix premiers produits

- ✓ toutes les fonctionnalités présentes,
- ✓ intégration de vos dix premiers produits,
- ✓ quatre pages supplémentaires au pack précédent,
- ✓ conseils pour une gestion optimale de votre boutique.
- ✓ application de frais de livraison personnalisés.
- ✓ installation d'un plugin d'accélération de la vitesse de chargement du site.

Ou intégration de plugin click and collect ou prise rendez-vous...



FACEBOOK

Facebook est un site de réseautage social avec plus de deux milliards d'utilisateurs actifs par mois. C'est un passe-temps.

Google est un moteur de recherche Web mondial et un fournisseur de services Internet avec plus de 85 % des recherches en ligne dans toutes les langues. C'est un utilitaire

Les publicités Facebook sont la meilleure option en 2022 pour fidéliser, créer, développer une communauté, car elles vous permettent une diffusion plus ciblée.

Les annonces Google ont été excellentes, mais elles ont été sursaturées ces dernières années. Elles sont et restent intournable dans un certain nombre de cas.

Facebook est la meilleure plateforme de marketing sur les réseaux sociaux, avec plus de deux milliards d'utilisateurs actifs par mois. La plupart des entreprises ont du mal à tirer le meilleur parti de cet énorme public. C'est là que nous intervenons en tant spécialiste dans les publicités Facebook pour les petites entreprises.

Si les publicités Facebook sont l'un des outils les plus puissants de la boîte à outils du spécialiste du marketing numérique. Cependant, pour réussir dans la publicité sur Facebook, les spécialistes du marketing doivent connaître toutes les ficelles du métier.

Les publicités Facebook sont un excellent outil pour quiconque possède un produit ou un service

La première partie du travail consiste :

- ✓ installer le pixel Facebook
- ✓ créer une audience personnalisée pour cibler les bonnes personnes
- ✓ déterminer le format de publicité le plus efficace pour votre campagne
- ✓ optimiser les textes d'accroche
- ✓ créer et tester votre campagne Facebook Ads



LES OBJECTIFS DE CAMPAGNE

Obtenir des vues sur vos vidéos, des commentaires, des likes..

Et surtout

- ✓ **trafic et ventes sur votre site web**
- ✓ **des rendez-vous prospects**
- ✓ **post d'engagement**
- ✓ **obtenir de la conversion**

La seconde partie du travail consiste à faire évoluer vos annonces grâce :

✓ **retargeting /scaling : pourquoi devrais-je cibler mon audience avec des publicités reciblées ?**

Le reciblage est un moyen de cibler votre public avec des publicités spécifiques à ses intérêts qui a déjà visité votre site auparavant, ces publicités reciblées remonteront des produits ou services qui intéressent ce public.

Le reciblage peut être utilisé pour tout type d'entreprise, d'un magasin de commerce électronique à une entreprise de services. Il vous permet d'atteindre vos clients potentiels même lorsqu'ils ne regardent pas directement votre site ou ses produits. En effet, le reciblage utilise la technologie pour diffuser la bonne publicité au bon moment sur les différents canaux multimédias où ce public navigue.

Une étude de Google a révélé que les personnes ciblées par des publicités reciblées dépensaient jusqu'à quatre fois plus sur le site Web de l'entreprise que celles qui ne l'étaient pas.

✓ **Qu'est-ce que le reciblage et comment ça marche ?**

Le reciblage est une technique publicitaire basée sur la répétition du message - c'est là que vous utilisez des cookies pour identifier les visiteurs qui ont visité votre site Web et vous leur montrez des publicités sur d'autres sites Web qui sont liées aux produits qu'ils regardaient.

Lorsqu'un visiteur quitte votre site, vous pouvez créer une annonce qui apparaîtra lorsqu'il visitera d'autres sites Web. De cette façon, vos annonces seront toujours vues même si la personne ne clique pas dessus.



✓ **Les différents types de campagnes de reciblage et ce qu'elles signifient pour votre stratégie de marché**

Le processus de reciblage consiste à diffuser des annonces auprès de personnes qui ont déjà visité votre site. Ceci est également appelé remarketing ou suivi du client.

Cette technique s'utilise sur les trois types de campagnes :

Annonces display, annonces de remarketing et publicité comportementale.

Chaque type de campagne a ses propres avantages et inconvénients qui seront discutés dans cette section.

Les publicités display sont la forme de publicité la plus couramment utilisée pour le reciblage. Ils sont placés à côté d'autres publicités sur des sites Web tels que Facebook, Twitter et YouTube pour montrer au public des produits qu'ils peuvent acheter après les avoir déjà vus une fois sur votre site Web (ils ne peuvent encore rien acheter).

L'inconvénient des annonces display est qu'il est difficile de déterminer quel serait le groupe démographique le plus efficace à cibler.

✓ **Stratégies de marketing Internet reciblées pour augmenter les ventes de votre entreprise de commerce électronique**

Le reciblage est une stratégie marketing qui aide à augmenter les ventes de votre entreprise de commerce électronique. Pour ce faire, le système affiche des publicités aux personnes qui ont visité votre site Web mais n'ont rien acheté.

L'idée derrière le reciblage est que les gens sont plus susceptibles de convertir s'ils connaissent déjà le produit et les avantages qu'il offre. Les stratégies de marketing Internet reciblées, telles que les bannières publicitaires, vous aident à réintroduire votre message marketing sans avoir à créer de nouveau contenu.

Les stratégies de marketing Internet, telles que les bannières publicitaires, vous aident à réintroduire votre message marketing sans avoir à créer de nouveaux contenus à chaque fois.

✓ **Création d'audiences similaires**

Les audiences similaires sont une fonctionnalité publicitaire de Facebook qui vous permet d'atteindre de nouvelles personnes susceptibles d'être intéressées par vos publicités. Par exemple, si vous avez déjà une clientèle de 50 000 personnes avec certains comportements, intérêts et profils démographiques sur votre site Web, Facebook créera une audience de personnes susceptibles d'être intéressées par vos produits. Ainsi, au lieu d'avoir à chercher 50 000 nouveaux clients, vous pourrez simplement utiliser l'outil Lookalike Audience pour gagner du temps et de l'argent.



Grâce à la puissance de l'algorithme de Facebook, vous pouvez désormais cibler vos publicités sur des personnes similaires à vos clients existants. Vos annonces seront vues par des personnes qui n'ont jamais interagi avec votre entreprise auparavant, mais qui sont intéressées par ce que vous avez à offrir. Cela vous permet de trouver de nouveaux clients et d'augmenter considérablement vos ventes.

✓ **trois raisons pour lesquelles vous devez utiliser des audiences similaires pour vos campagnes marketing**

✓ **Introduction : Qu'est-ce qu'un public similaire et en quoi ressemble-t-il à une Intelligence Artificielle**

Un public similaire est un groupe de personnes qui partagent les mêmes intérêts et les mêmes antécédents. L'IA essaiera de trouver des publics similaires en analysant les profils de médias sociaux, les sites Web et d'autres ressources en ligne.

Lorsqu'il trouve un groupe qui correspond à vos besoins, vous pouvez lui faire la promotion de votre site Web ou de votre campagne de marketing numérique. De cette façon, vous pourrez atteindre votre public cible avec un minimum d'efforts.

✓ **Comment fonctionne une audience similaire ?**

Les audiences similaires sont créées afin d'atteindre des personnes ayant des intérêts ou des données démographiques similaires. Elles sont utilisées non seulement par les annonceurs, mais aussi par les spécialistes du marketing et les chefs de produits. Il s'agit d'un type de publicité similaire aux audiences personnalisées de Facebook.

Au cours de la dernière année, le nombre d'audiences similaires sur Facebook a considérablement augmenté. En effet, Facebook avait besoin de trouver de nouvelles façons pour les annonceurs d'atteindre leur public cible et de leur offrir un meilleur retour sur investissement.

✓ **Conclusion et points à retenir : devriez-vous utiliser des sosies dans votre stratégie marketing ?**

Il est impossible d'attirer de nouveaux visiteurs sur votre site sans avoir déjà un site Web. Par conséquent, avant de consacrer du temps et de l'énergie à la création de la prochaine « grande chose » dans votre stratégie marketing, vous devez travailler à rendre votre site actuel le meilleur possible. Une façon d'y parvenir est d'utiliser des sosies dans votre stratégie.

Le but de l'utilisation de sosies dans votre stratégie marketing est de permettre aux utilisateurs d'un site de trouver plus facilement d'autres sites ayant une conception et une mise en page similaires. Les sosies vous aideront également à vous faire une idée du contenu de votre site qui sera le plus populaire auprès des personnes qui le visitent régulièrement.



GOOGLE ADS

✓ Le guide complet des annonces Google et comment les utiliser efficacement ?

✓ Introduction : Qu'est-ce que Google AdWords et pourquoi devriez-vous vous en soucier ?

Google AdWords est un service gratuit qui fournit aux annonceurs des annonces textuelles diffusées sur les produits Google, le moteur de recherche Google et sur le Web.

Les annonceurs peuvent choisir de montrer leurs annonces aux personnes qui recherchent quelque chose de spécifique ou ils peuvent décider de cibler leurs annonces en fonction de qui les voit.

AdWords peut générer des prospects ou des ventes pour lui-même ou pour d'autres entreprises.

Pour vous donner une idée de sa popularité, AdWords effectue des milliards de recherches quotidiennes dans le monde et de nombreuses entreprises l'utilisent comme principale source de publicité en ligne.

✓ Comment optimiser vos annonces pour un maximum de clics et de conversions

Il existe trois méthodes principales pour optimiser vos annonces pour un maximum de clics et de conversions.

La première méthode consiste à vous assurer que la création de votre annonce est pertinente pour le public cible. Deuxièmement, vous devez vous concentrer sur le titre de votre annonce. Vous voulez qu'il se démarque et que les gens qui parcourent leur fil d'actualité le remarquent. La troisième étape consiste à vous assurer que vous disposez d'un bouton d'incitation à l'action puissant intégré à votre création.

✓ Structure de campagne Google AdWords – Laquelle vous convient le mieux ?

En tant que spécialiste du marketing, il est important de comprendre les différents types de structures de campagne disponibles avec Google AdWords pour exécuter efficacement une campagne publicitaire.

Structure de campagne Google AdWords - Laquelle vous convient le mieux ?

L'une des décisions les plus importantes que vous devez prendre avant de lancer votre campagne Google AdWords est de savoir quel type de structure fonctionnera le mieux pour votre entreprise. Comprendre les différents types de structures de campagne disponibles avec Google AdWords



vous aidera à décider quel type vous convient le mieux. Voici quelques conseils utiles pour choisir la bonne structure :

- Si vous avez un budget limité et que vous débutez, choisissez l'une des structures de campagne automatisées telles que la recherche intelligente ou Google Adresses.
- Si votre entreprise a des objectifs spécifiques comme générer des prospects ou augmenter le trafic, utilisez des campagnes manuelles pour spécifier quels sont vos objectifs et

✓ **Conseils PPC - Comment obtenir plus de clics et de conversions avec Google AdWords**

L'objectif de Google Adwords n'est pas seulement d'obtenir plus de clics, mais aussi de convertir plus de clics en conversions.

Google Adwords est la plateforme de recherche payante la plus utilisée au monde.

Google Adwords est un service publicitaire qui vous permet de diffuser des annonces pour votre entreprise sur Google, YouTube et d'autres sites Web sur Internet.

Vous pouvez utiliser ces publicités pour promouvoir votre entreprise ou vendre des produits en ligne.

Voici quelques conseils qui vous aideront à obtenir plus de clics et de conversions avec Google AdWords :

- Assurez-vous que votre annonce apparaît lorsque les gens recherchent votre produit ou service - Présentez-la au bon endroit au bon moment - Votre texte publicitaire doit être clair et concis

✓ **Comment créer et optimiser votre première annonce**

Une publicité est un message marketing – un slogan accrocheur, une image ou une vidéo – qui est diffusé au public via divers médias. Les publicités sont le moyen le plus couramment utilisé par les entreprises pour promouvoir leurs produits et services.

Lorsque vous créez une annonce, vous devez garder à l'esprit ces considérations importantes :

- Qu'est-ce que je veux dire ? - Quel public est-ce que je cible ? - Où mon annonce sera-t-elle vue ? Comment mon public cible le verra-t-il ? - Quel est mon budget ?
- Qui est mon concurrent ?
- Avec quel espace dois-je travailler pour faire passer mon message ?

✓ **Utiliser Google AdWords pour attirer des clients et augmenter les ventes**



AdWords est une plate-forme très populaire pour les annonceurs pour promouvoir leurs produits et ils peuvent l'utiliser pour cibler leurs clients. Ce type de publicité présente de nombreux avantages par rapport à d'autres plateformes.

L'une des fonctionnalités les plus importantes pour les spécialistes du marketing ou les annonceurs est qu'AdWords peut être personnalisé de plusieurs manières, leur permettant d'atteindre l'audience exacte qu'ils souhaitent.

L'une des principales raisons pour lesquelles Google AdWords est si populaire parmi les entreprises est qu'il offre un retour sur investissement plus élevé que les autres plateformes publicitaires. De nombreuses entreprises, comme Facebook, commencent à utiliser Google AdWords comme outil publicitaire.

Google AdWords aide les entreprises à trouver des clients en les ciblant avec des annonces basées sur leurs requêtes de recherche et leurs informations de localisation. Cela leur permet également de personnaliser ces publicités de diverses manières, ce qui les distingue des autres plateformes publicitaires limitées.

✔ **Stratégie Google AdWords pour générer des conversions et un retour sur investissement**

Il est important d'effectuer des recherches sur les mots clés qui conviennent le mieux à votre entreprise et à quelle fréquence vous devriez enchérir sur eux. En tenant compte du coût de chaque mot clé sur lequel vous enchérissez, vous pouvez établir votre budget par jour ou par semaine.

Par exemple, si vous définissez votre budget sur 10 € par jour et 1 € par clic, Google AdWords n'affichera votre annonce que toutes les 10 fois qu'un internaute recherche ce mot clé. De cette façon, Google AdWords économisera de l'argent en n'affichant pas d'annonces peu susceptibles de conduire à des conversions.

mots clés : bonnes pratiques pour les annonces, annonce géographique nationale, google pitchman

✔ **Conclusion : Comment obtenir les meilleurs résultats de vos campagnes avec Google Ads**

La conclusion de cette section est que Google Ads n'est pas parfait. Ils sont, cependant, la plate-forme la plus puissante qui est à la disposition des entreprises à leur disposition.

Les annonces Google ne sont pas parfaites. Ils ne sont en aucun cas parfaits, mais ils sont l'une des plateformes publicitaires les plus puissantes disponibles pour les entreprises aujourd'hui.



Et maintenant, pour aller plus loin, nous avons besoin de la validation du devis et du paiement de l'avance de 50% de la commande.

Nous créerons une adresse Gmail dédiée à la gestion de votre site.

Nous établirons :

- ✓ La charte graphique,
- ✓ La charte fonctionnelle.

Nous aurons ainsi accès :

- ✓ Google Analytics,
- ✓ Google Webmaster Tools,
- ✓ Google Drive.

CONCLUSION

Je suis un expert en marketing numérique. Je me concentre sur la création, l'optimisation et la gestion de sites publicitaires, ainsi que sur des campagnes pour aider mes clients à obtenir les meilleurs résultats possibles. Je me spécialise dans une variété de services de marketing numérique, tels que la gestion et la publicité des médias sociaux, l'optimisation des moteurs de recherche (SEO), la publicité au paiement par clic (PPC), et plus encore. Je travaille avec des T.P.E et P.M.E pour les aider à développer leur clientèle, leur vente.