



# 12 SECRETS POUR MULTIPLIER PAR 10 LE CHIFFRE D'AFFAIRE DE SON ENTREPRISE

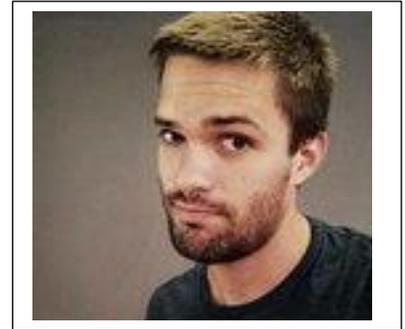


Local Search Marketing

MARC KORALT

## Présentation du créateur de l'agence

Je m'appelle Marc Koralt, créateur de l'agence Webmaniac, le plus important pour moi est d'exercer un métier qui me plaît, me lancer des défis et me sentir utile pour les autres.



C'est pourquoi dès tout jeune, j'ai toujours un projet en vue, toujours une idée à développer, toujours un projet à préparer...

Créer c'est, selon moi, donner une forme à son destin, et lorsqu'on a l'âme d'un créateur il n'y a qu'une issue

possible, plonger en envisageant l'avenir avec confiance et en s'engageant avec la volonté de réussir.

Ma véritable motivation est dans la satisfaction personnelle d'aider les entreprises à développer leur chiffre d'affaire grâce à Internet.

Mes débuts sur Internet remontaient à mes 14 ans où j'ai commencé à fréquenter les sites Freelancer qui m'ont permis de beaucoup m'améliorer dans le domaine du Web après des années.

Aujourd'hui, j'ai décidé de créer cette agence digitale avec une équipe compétente dans le but d'aider les entreprises à développer leur chiffre d'affaire grâce à Internet.

## Une des principales demandes des entreprises est de d'améliorer le chiffre d'affaires de leur site web.

### Découvrez nos conseils pour y parvenir

Il n'est pas rare de rencontrer des entrepreneurs qui pensent qu'Internet ne sert à rien. Que cela n'apporte pas de clients. Ou bien que leurs clients ne se servent pas de ce média. Pour preuve, de nombreuses TPE et PME en France ne possèdent pas de sites internet. Ou pire encore, elles ont un site web mais qui ne leur sert à rien. C'est sûr, si vous n'êtes pas présent sur le digital, il est probable que vous n'en tiriez pas parti.

Dans cet article, nous allons vous démontrer comment développer votre entreprise avec Internet. Quels sont les cas de figure où vous ne serez pas en mesure de profiter de la croissance d'Internet ? Quels sont les bons réflexes pour faire croître son chiffre d'affaires avec Internet ?

Internet ne permet pas la croissance d'une entreprise ?

**J'ai un site web mais il n'apporte rien à mon business !**



Est-ce que vos objectifs sont alignés avec les moyens mis en œuvre ?

Prenons un exemple. Vous achetez une voiture d'occasion. C'est une petite voiture qui a déjà de nombreux kilomètres au compteur. De plus, de base, c'est une voiture qui n'est pas très puissante. Votre besoin est de déménager des objets lourds.

Pensez-vous qu'elle va tenir le choc longtemps? Pensez-vous que vous allez pouvoir rouler des centaines de kilomètres? Surtout avec des charges très lourdes?

Il est probable que non. Et si cela est le cas, vous aurez eu de la chance. Et franchement, avez-vous envie de compter sur la chance pour développer votre entreprise?

Il en va de même pour le développement du chiffre d'affaires d'une entreprise.

Avec un besoin important pour développer votre entreprise, vous devez investir.

Bien évidemment, Internet n'est pas la seule source d'investissement. Il en existe de nombreuses autres qui sont aussi efficaces. Et plus les prestations que vous vendrez seront chères, plus vous aurez besoin d'investir.

Vous devez considérer votre objectif et les moyens que vous voulez mettre en face.

Si vous ne voulez qu'une vitrine, un gros investissement n'est pas nécessaire. Par contre, si vous souhaitez développer votre activité, une réflexion est nécessaire.

Pour conclure ce paragraphe, votre site web et votre stratégie digitale, ce sont votre commercial. Soit vous prenez quelqu'un de compétent mais qui a des exigences salariales. En échange, il vous apporte de la méthode et de l'expérience. Soit vous prenez quelqu'un au hasard mais vous reposez plus sur la chance. A vous de voir.

## Pourquoi payer pour un site web alors que c'est gratuit ?

Non, un site web, ce n'est pas gratuit. Ce qui est gratuit, c'est la mise en place d'un site web qu'on vous impose qui vous permet de le construire sans répondre réellement au site web que vous rêvez d'obtenir. Ce n'est pas la même chose. Pour continuer sur les analogies, c'est comme construire une maison. Vous pouvez le faire vous même en allant chercher des parpaings et faire du béton. Il est évident que vous la paierez moins cher que si vous passez par une agence spécialisée dans ce domaine.

Mais voilà, vous vous passez de l'expertise des personnes dont c'est le métier. C'est la même chose pour votre capacité à développer votre société grâce au web. Une Agence Web, elle vous apporte du savoir faire et une expertise.

Nous allons être honnête avec vous, tout le savoir est disponible sur le web. Tout ce qui est lié au marketing digital est écrit noir sur blanc dans des forums et dans des articles. Mais voilà, avez-vous envie de passer les heures à tout lire et surtout à mettre en pratique ce que vous avez lu? La réponse est que probablement non.

Et personnellement, nous vous comprenons. Nous même nous faisons appel à des experts sur des sujets sur lesquels nous ne connaissons rien. Nous pourrions apprendre mais nous préférons nous concentrer sur notre métier. Et il en va de même pour vos clients. Ils font appel à vous pour votre expérience et votre connaissance du métier.



Pourtant, cela n'est pas représentatif de ce que nous proposons. Pour faire une analogie, regardez les affiches publicitaires dans la rue autour de vous. Elles sont simplifiées au maximum. Elles ne cherchent pas à tout montrer sur le produit ou sur le service. Cela doit être la même chose pour votre site web.

Et cela est aussi vrai pour votre site internet que pour votre communication en ligne. Imaginez si vous diluez trop vos efforts marketing sur trop de canaux de communication ? A votre avis, que va t'il se passer ? La réponse est que votre message risque de ne pas avoir l'impact nécessaire. Pour le référencement naturel ou les liens sponsorisés, concentrez vos efforts !

## **Faites à vous mêmes ce que vous faites aux autres !**

Lorsque nous échangeons avec des prospects, les premières questions sont toujours les mêmes. Est-ce que nous sommes en mesure de délivrer nos promesses? Avons-nous des exemples pour montrer notre expertise digitale? Quel est le retour sur investissement qu'ils sont en mesure d'attendre?

Si nous passons par cette étape avec nos clients, vos clients ont des attentes similaires. Mettez-vous dans la même perspective. Lorsque vous faites appel à des entreprises, n'avez-vous pas de tels niveaux d'attentes?

La réponse est que bien évidemment oui. Et c'est normal, car nous avons besoin d'être rassuré. Quand vous commencez un projet avec une autre entreprise, vous

avez envie que les choses se passent bien. Et pour cela, vous souhaitez avoir des assurances sur le fait que les choses vont bien se passer.

Alors faites en sorte que votre communication en ligne renvoie ce sentiment. Regardez quelques sites web, s'ils ne donnent pas envie, ne pas commettez pas leurs erreurs.

## Marquez votre différence !



Récemment, nous avons rencontré un client. Il a une activité de peintre en bâtiment. Il voulait un site internet et mettre en place une stratégie digitale pour trouver de nouveaux clients. Suite à nos échanges, il a commencé à regarder les sites de ces concurrents. Une de ses réflexions était que tous les sites web de ses concurrents racontaient la même chose.

Comment se différencier si vous proposez tous la même chose ? Les clients sont bien évidemment à la recherche de choses similaires. Il n'y a pas mille mots pour décrire une activité.

Mais il est important de bien réfléchir à sa proposition commerciale. Et de pouvoir proposer quelque chose qui vous fasse ressortir du lot. Aujourd'hui mettre en gros "Devis gratuit" ne suffit plus.

## **Réfléchissez bien à ce que vous voulez !**

Nous l'avons déjà évoqué mais c'est un critère plus qu'important. Que voulez-vous faire avec votre site web ? Vous voulez développer votre activité commerciale ? Vous voulez que ce soit un support pour votre service client ? Une aide à la vente pour vos commerciaux ?

Comme les activités, nos clients cherchent parfois à en mettre un peu trop sur les pages. Concentrez votre message et votre objectif. En cherchant à tout faire, on n'arrive à rien. Et de plus, les budgets à consacrer ont tendance à ne pas être les mêmes. Comme vous pouvez l'imaginer, un site web qui aura une vocation à faire de la prospection commerciale aura un coût différent d'un site web qui n'est qu'une vitrine de votre activité.

## Pensez à la route à parcourir, pas seulement au véhicule !



Des entreprises pensent qu'il faut simplement avoir un site web pour vendre sur internet. Hors, un site web, c'est comme une personne. Il faut la nourrir. Si vous ne mangez ou ne buvez pas, vous risquez d'être à court d'énergie. Et de ne pas faire grand chose.

Il en va de même pour un site web. Un site web, c'est un réceptacle de visiteurs. Si personne ne vient chez vous, vous ne risquez pas de faire beaucoup de ventes. Comme une boutique. Au fond, d'une impasse, vous ne ferez pas beaucoup de ventes.

En même temps que vous travaillez au lancement de votre site web, vous devez réfléchir à comment attirer des visiteurs. Soit vous le faites vous même. Si les mots comme SEO, Inbound marketing, SEM ou SMO sont inconnus, c'est le moment de commencer à faire des recherches sur google. Sinon, il est important de demander à l'agence web qui vous accompagne quelques explications sur la manière de procéder. Et surtout ce qui est prévu ou pas dans le contrat que vous avez signé avec eux.

Nous vous proposons 12 secrets simples que nous utilisons pour augmenter les ventes. Les conseils ci-après valent pour un représentant, mais aussi la direction des ventes d'une entreprise.

- Sélectionnez vos clients et faites porter vos efforts sur ceux qui offrent le plus le potentiel, c'est ce que l'on appelle la classification en catégories A, B, C, D. Les clients A sont vos gros clients qui n'ont plus de potentiel, ce sont les vôtres, vous devez les fidéliser, car ils vont se faire attaquer par la compétition. Les clients B sont importants, mais vous ne faites que de petites affaires avec eux, ce sont les clients A de vos concurrents, vous devez tenter de les récupérer. La priorité est de mettre ses énergies aux bons endroits dans la vente et votre chiffre d'affaires augmentera de lui-même.
- Augmentez le nombre de vos visites de clients, si un représentant augmente le nombre de ses visites de 20% il devrait statistiquement augmenter ses ventes du même chiffre
- Développez votre démarchage grâce à la sollicitation téléphonique de prospects. La prospection est nécessaire pour compenser les pertes obligatoires des clients existants. La solution pour prospecter est de prévoir des plages de temps d'au moins une ou deux demi-journées par semaine pour

appeler les prospects clés qui vous permettront de développer vos affaires.

- Demandez des références à chaque client satisfait ou qui vous dit non, le moyen le plus facile de prospecter et trouver de nouveaux clients est d'appeler de la part de quelqu'un d'autre.
- Utilisez des techniques de vente centrées sur les besoins du client et non plus les vieilles techniques désuètes des argumentaires. Vous pensez que c'est une évidence ? Allez acheter dans un magasin ou faites affaire avec un représentant, vous verrez que la majorité d'entre eux ont été très bien formés à leurs produits, mais n'ont aucune approche sérieuse centrée sur vos besoins que devrait avoir un bon conseiller. Les services de formation interne des entreprises sont excellents pour les formations techniques, mais généralement peu compétents pour les techniques de vente conseil.
- Utilisez les réseaux sociaux pour vous faire connaître. Les réseaux sociaux peuvent vous permettre d'atteindre plusieurs objectifs différents: vous faire reconnaître par vos clients actuels, vous faire connaître de nouveaux clients, diffuser les offres et produits ou service que vous vendez. Vous devez avoir des pages personnelles ou entreprises dans LinkedIn, Viadeo, Facebook, Google+, Disqus. Apprenez à savoir vous en servir, mais aussi à utiliser les médias sociaux des autres. Il existe par contre des trucs à connaître pour ne pas vous faire bannir des pages que vous utilisez.
- Réalisez des campagnes de publicité sur Facebook, c'est le réseau social le moins cher et le plus payant actuellement d'après la majorité des spécialistes de marketing numérique. Commencez à essayer avec des petits budgets de quelques dollars, vous apprendrez à cibler et mesurer les résultats.

- Aidez au référencement de votre site internet en écrivant des articles que vous pouvez publier sur le blog de votre site ou encore sur votre page LinkedIn avec des liens pointant vers votre site. Vous pouvez aussi faire des échanges d'articles avec des sites amis et complémentaires, tout ceci contribue au SEO de votre site, donc à sa parution sur la première page des moteurs de recherche grâce au référencement naturel. Certains disent qu'une entreprise qui n'est pas en première page de Google n'existe pas!
- Organisez des campagnes ciblées grâce aux Adwords payant dans les principaux moteurs de recherche, c'est à dire Google et Bing. Vous pouvez commencer avec un petit budget afin de vous familiariser avec l'outil. De plus en plus de spécialistes marketing estiment qu'il est plus payant d'être visible sur un moteur de recherche que sur une affiche ou dans un magazine, de plus cela peut être moins cher.
- Apprenez à vendre de nouveaux produits, trop souvent les vendeurs vendent les produits qu'ils connaissent bien et aiment bien alors qu'il existe presque toujours des lignes de produits sous exploitées et à développer.
- Formez-vous et informez-vous pour être toujours en avant de la parade, suivez les congrès sur le marketing numérique, les choses vont très vite maintenant et vous ne pouvez pas être dans la vente sans savoir ce qui se passe. Ne serait-ce que pour vos clients, vous devez en savoir plus qu'eux afin de pouvoir les conseiller.



## **Développer les ventes avec 3 chiffres**

Nos clients augmentent leurs ventes de 30% à 100% selon le potentiel dans un délai de 6 mois à 1 an. Nos références sont disponibles sur demande.

Cela peut paraître beaucoup mais nous travaillons sur toutes les manières d'augmenter les ventes. C'est une question de chiffres et de logique et nous optimisons avec vous les trois chiffres de l'équation de la vente:

**Nombre de contacts × Taux de closing × Ventes moyennes =  
Ventes totales**

## **Comment faire décoller son chiffre d'affaire?**

### **Le marketing web**

Le marketing web est devenu incontournable pour le développement de ventes, il comprend des catégories bien distinctes que nous décrivons dans ce site et auquel vous pouvez vous référer.

## **SEO ou référencement naturel**



Le SEO est la stratégie permettant de vous classer en tête des moteurs de recherche. Au contraire de la sollicitation au téléphone ou par mail c'est une stratégie pull, c'est-à-dire que le client trouve vous trouve au moment où il cherche à acheter, ce qui est un avantage non négligeable. Le SEO est gratuit mais doit généralement s'inscrire dans une stratégie à long terme.

## **Les réseaux sociaux**

Les réseaux sociaux font partie des moyens privilégiés pour créer des campagnes de marketing viral, c'est aussi le secteur de marketing web en développement le plus rapide, en particulier pour toucher les jeunes. Les réseaux sociaux peuvent être utilisés de manière gratuite pour augmenter vos ventes, mais vous pouvez aussi utiliser la publicité payante pour des prix parfois modiques.

## **L'appel à l'action sur site**

Les stratégies d'appel à l'action ou CTA (Call To Action) ont pour objectif d'encourager le client à passer à l'action une fois qu'il est sur votre page. Cela peut vouloir dire acheter, mais aussi de prendre rendez-vous, de remplir un formulaire. Un site ne doit pas seulement être beau, il doit aussi être efficace.

## **La stratégie web**

La stratégie marketing web vous permet de planifier et d'optimiser l'ensemble de ces moyens pour augmenter vos ventes.

## **Les campagnes AdWords**

Les AdWords sont des annonces payantes qui vous permettent d'arriver immédiatement en tête des moteurs de recherche concernés. L'avantage est qu'il vous permet des résultats rapides, l'inconvénient est que le taux de clics est généralement inférieur à celui référencement organique, qu'il est plus cher à long terme et que sa couverture géographique dépend du budget de la campagne.

## **Les campagnes d'annonces**

Les campagnes d'annonces vous permettent surtout d'améliorer la visibilité et la notoriété de votre marque à moindre coût, mais elles peuvent aussi viser à augmenter l'interaction avec vos clients ou même des achats sur votre site. Le remarketing fait partie des possibilités que vous offre le réseau Display de Google.

## Conclusion

**Il y a plusieurs façons de générer plus de 2 millions d'euros par mois grâce à votre présence sur Internet.**

**Avoir un site web est super important si vous voulez atteindre plus d'un million d'euros et qui est utilisé par les plus grandes entreprises qui existent en France. Ne suivez pas les perdants mais les gagnants pour réussir!**

**Maintenant, vous devez passer à l'action, mais vous avez 2 solutions qui s'offrent à vous.**

**Soit vous créez votre site web, vous essayez quelques techniques afin de ramener des clients mais malheureusement cela n'arriverait jamais si vous n'êtes pas un Webmarketer professionnel.**

**C'est là qu'intervient la 2<sup>ème</sup> solution qui est d'être accompagné par une agence spécialisée dans la création d'un site web à son indexation dans la première page de Google et vers sa visibilité grâce aux réseaux sociaux.**

Cette agence pourra vous créer un site web selon votre besoin et envie et ces professionnels pourront vous aider à développer votre site en visibilité sur Google et réseaux sociaux.

Voici notre équation qui marche à tous les coups pour les entreprises que nous aidons :  
Plus de clics → Plus de visiteurs → Plus de clients → Plus de ventes → Plus d'argent

Vous pouvez créer votre site web grâce à notre agence Web Maniac ici :

[CRÉER MON SITE WEB MAINTENANT](#)

Si vous avez un site web mais aucune visibilité malheureusement, notre agence mettra en place le SEO, Email Marketing, réseaux sociaux, publicité Facebook... pour vous ici :

[FAIRE CONNAÎTRE MON ENTREPRISE  
MAINTENANT](#)