

Découvrez cinq approches pour faire connaître votre activité et touchez davantage d'internautes dès aujourd'hui.

1 Résultats de recherche naturels

Faites connaître votre site Web gratuitement via les résultats de recherche naturels.

Il s'agit de la solution idéale si vous préférez axer vos efforts sur la qualité de votre site Web plutôt que d'investir dans des actions publicitaires.

En sélectionnant avec soin le texte, les images et tout autre contenu approprié pour votre site Web, vous facilitez sa découverte par les moteurs de recherche et donc les clients.

Commencez dès maintenant

Consultez la page google.fr/addurl pour vous assurer que votre site Web est référencé sur Google. Ensuite, rendez-vous sur le site google.fr/webmasters pour obtenir des conseils sur la façon de l'améliorer.

2 Publicité en ligne

Assurez-vous que vos clients potentiels vous trouvent lorsqu'ils recherchent des produits ou services similaires aux vôtres.

Il s'agit du meilleur moyen d'être présent au moment où les internautes sont prêts à effectuer un achat.

La publicité en ligne vous permet de mieux contrôler quand et où vos annonces sont diffusées. En effet, il est essentiel qu'elles s'affichent lorsque les internautes sont prêts à acheter vos produits ou services.

Commencez dès maintenant

Accédez au site www.google.fr/adwords pour en savoir plus et créer un compte AdWords.

3 Marketing local

Touchez les clients de votre région, ville ou communauté grâce aux fiches d'entreprise.

Il s'agit de la meilleure façon de diriger les internautes vers votre établissement.

La plupart des gens utilisent Internet pour rechercher des produits ou services à proximité. Les fiches d'entreprise permettent de présenter votre établissement à des milliers de clients potentiels, souvent gratuitement.

Commencez dès maintenant

Accédez au site www.google.fr/placesforbusiness pour en savoir plus sur les offres de Google en matière de marketing local.

4 Réseaux sociaux

Rassemblez vos clients autour d'une communauté grâce au marketing sur les réseaux sociaux.

Il s'agit du meilleur moyen de communiquer auprès de vos clients, de leurs amis et de leurs proches

Les médias sociaux vous offrent la possibilité de vous rapprocher de vos clients en discutant avec eux et en leur proposant des offres exclusives. Vous pouvez également demander à vos clients de recommander votre entreprise auprès de leurs cercles de contacts.

Commencez dès maintenant

- Bouton +1 : accédez au site www.google.fr/webmasters/+1/button/index.html pour apprendre comment ajouter le bouton +1 à votre site.
- Blogger : accédez au site blogger.com pour créer un blog afin de partager des informations et interagir avec vos clients.
- YouTube : accédez au site youtube.com pour créer et partager des vidéos.

5 E-mail Marketing

L'e-mail marketing vous permet de faire la promotion de vos offres et de vos nouveautés auprès de vos clients existants.

Il s'agit de la meilleure méthode pour inciter vos clients à revenir vers vous

Partagez vos promotions, ainsi que les nouveautés concernant votre entreprise et vos produits, afin de susciter un intérêt constant chez vos clients et de les fidéliser.

Commencez dès maintenant

Comparez les offres de différents fournisseurs avant de leur confier la création et la gestion de vos campagnes de marketing par e-mail.