

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](https://google.fr/addurl) pour vous assurer que votre site Web est référencé sur Google. Ensuite, rendez-vous sur le site [google.fr/webmasters](https://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](https://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](https://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](http://www.google.fr/webmasters/+1/button/index.html) pour apprendre comment ajouter le bouton +1 à votre site.
- Blogger : accédez au site [blogger.com](http://blogger.com) pour créer un blog afin de partager des informations et interagir avec vos clients.
- YouTube : accédez au site [youtube.com](http://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.