

Bienvenue à bord du inbound marketing

Satisfaction
client 360°

By force d'agir

INBOUND MARKETING

Satisfaction
client 360°

La méthodologie inbound consiste à accélérer la croissance d'une entreprise en développant et en entretenant des relations étroites et durables avec les consommateurs, les prospects et les clients. Cette stratégie s'oppose aux méthodes publicitaires traditionnelles souvent perçues comme intrusives.

Objectifs: le succès du client entraîne celui de l'entreprise



METHODOLOGIE Inbound

Satisfaction
client 360°

La méthodologie inbound s'articule autour de trois étapes :

1- Attirer : il s'agit de capter l'attention des bonnes personnes avec du contenu et un message pertinents qui permettent de se positionner en tant que conseiller de confiance.

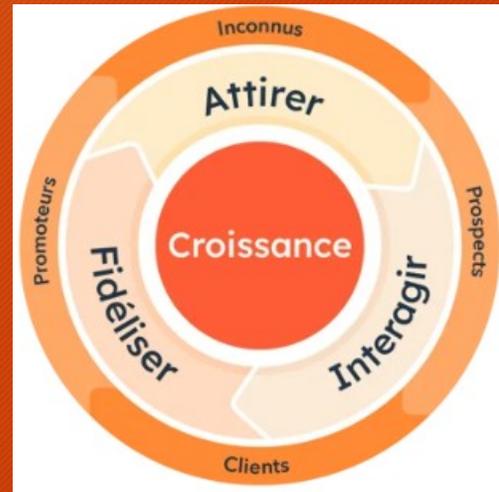
2- Interagir : l'entreprise doit offrir aux prospects les informations et les solutions qui les aident à résoudre leurs problèmes et à atteindre leurs objectifs, pour qu'ils soient plus susceptibles d'acheter ses produits.

3- Fidéliser : les clients doivent pouvoir bénéficier de l'aide et du soutien nécessaires pour tirer le meilleur parti de votre produit.

Pourquoi l'inbound marketing est-il important ?

Satisfaction
client 360°

Lorsqu'un produit favorise la croissance d'un client, il en parle autour de lui, ce qui attire de nouveaux prospects pour l'entreprise et crée un cercle vertueux. L'entreprise génère ainsi un élan source de croissance, d'où le rôle fondateur de la méthodologie inbound dans le cycle Inbound.



Le hasard n'existe pas dans le marketing

Satisfaction
client 360°

Pour atteindre cette audience cible et interagir avec elle de façon efficace, il est nécessaire d'adapter sa stratégie et de se tourner vers l'inbound marketing. Selon Brian Halligan, « si vous créez du contenu riche et informatif, vous attirerez les clients, qui tomberont amoureux de votre marque ». En s'appuyant sur:

- les réseaux sociaux,
- les e-mails marketing,
- un blog
- Les pages de destination
- un site web d'exception,

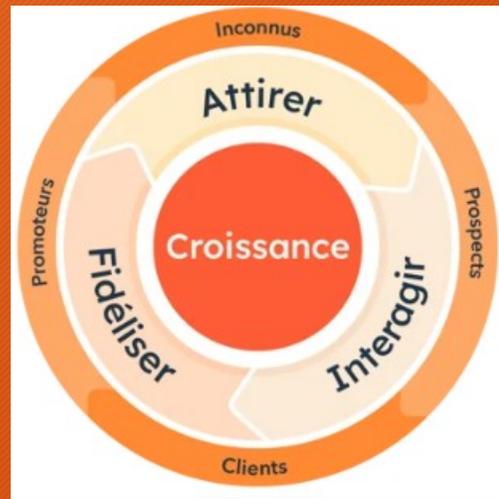


Les
entreprises

les entreprises peuvent créer du contenu utile, informatif et attrayant qui suscite l'intérêt de l'audience et entretient un lien réel avec leur marque

CONCLUSION:

Adopter la méthodologie inbound constitue une base solide sur laquelle s'appuyer pour attirer de nouveaux prospects, ce qui permet d'accélérer la croissance.



Comment fonctionne l'inbound marketing

Satisfaction
client 360°

Les stratégies d'inbound marketing vous aideront à promouvoir efficacement vos produits auprès de votre audience selon les principes inbound. En assurant la rotation de votre cycle inbound, vous aiderez votre entreprise à réussir sa croissance.

- Attirer
- interAGIR
- Fidéliser

Stratégies d'attraction

Les stratégies d'inbound marketing visant à attirer votre audience et vos buyer personas sont liées à la création de contenu.
Pour atteindre votre audience cible, commencez par

- ➔ **créer et publier du contenu** 😊 tel que des articles de
- Blog
 - des offres de contenu
 - et des post porteurs de valeur ajoutée.

Cela peut inclure

- des guides d'utilisation pour vos produits
- des pages d'informations sur les solutions que vous proposez
- des témoignages de clients,
- des informations sur des promotions
- des réductions.

Comment faire apparaître nos pages dans les résultats de recherche

Si vous souhaitez accroître l'impact de vos efforts inbound marketing, optimisez ce contenu à l'aide d'une [stratégie SEO](#).

Il vous faudra cibler des mots-clés ou des expressions spécifiques en lien avec vos produits ou vos services, mais aussi avec les problèmes que vous résolvez pour vos clients et la manière dont vous les aidez.

Avec une telle stratégie SEO, votre contenu apparaîtra de manière naturelle dans les pages des résultats de recherche pour les personnes intéressées, autrement dit vos clients idéaux.

By force d'agir

Stratégies d'interaction

Satisfaction
client 360°

Lorsque vous avez recours à des stratégies inbound pour interagir avec votre audience, assurez-vous que la manière dont vous communiquez avec les leads et les clients incite ces derniers à nouer des relations durables avec votre entreprise. Montrez-leur la valeur ajoutée que vous allez leur apporter.

Les stratégies d'interaction peuvent notamment s'appliquer à la gestion des appels commerciaux. La priorité doit alors être donnée à la manière dont les représentants répondent aux appels de personnes intéressées et de prospects.

Il est également important de toujours privilégier la vente de solutions plutôt que de produits. Ainsi chaque transaction trouve une issue avantageuse, tant pour le client que pour l'entreprise.

SOLUTION DE
FIDELISATION

Stratégies de fidélisation

Satisfaction
client 360°

Les stratégies inbound de fidélisation se focalisent sur la satisfaction et l'accompagnement à long terme de la clientèle. Vos équipes doivent ainsi endosser le rôle de conseillers et d'experts qui se tiennent à disposition des clients à tout moment.

CREATION DE CHATBOT

pertinents et opportuns ainsi que des enquêtes ayant pour but d'aider, d'accompagner et de recueillir des commentaires sont d'excellents outils de fidélisation. Ils doivent être utilisés à des points précis du parcours client, lorsqu'ils présentent un intérêt et apportent de la valeur ajoutée.

MONITORING DES RESEAUX SOCIAUX

Représente un autre instrument clé dans le cadre d'une stratégie de fidélisation. Les utilisateurs passent parfois par ces plateformes pour vous faire part de leurs commentaires, vous poser des questions ou partager leur expérience avec vos produits ou services. Il est important que vos réponses fournissent des informations utiles et guident vos clients, prouvant ainsi que vous vous intéressez à eux et êtes à leur écoute

*****IMPORTANT***: cette phase est essentiellement basée sur l'envie de bien faire (se rendre disponible et partager la satisfaction du client)**

Comment mettre en place votre stratégie d'inbound marketing ?

Satisfaction client 360°

Les marketeurs inbound ont pour objectif d'attirer de nouveaux prospects, d'interagir avec eux à chaque instant et de les fidéliser individuellement.

Ils doivent également collaborer avec les équipes commerciale et de service client pour conserver une dynamique de croissance et aider l'entreprise à se développer. Il s'agit d'un travail complexe, mais la méthodologie inbound et le [Marketing Hub](#) sont là pour contribuer à votre réussite.



OUTILS POUR ATTIRER	OUTILS POUR INTERAGIR	OUTILS POUR FIDÉLISER
Publicités	Flux de prospects	Contenu intelligent
Vidéo	E-mail marketing	E-mail marketing
Blog	Gestion des leads	Boîte de réception des conversations
Réseaux sociaux	Chatbots conversationnels	Rapports d'attribution
Stratégie de contenu	Marketing automation	Marketing automation

Volet opérationnel

OBJECTIF: Ce Volet est le point de départ de la fidélisation de la clientèle existante et l'argument nécessaire pour séduire d'autres prétendants

Notre équipe est disponible pour vous assister dans le déploiement de cette stratégie