



La CCI Lyon Métropole Saint-Etienne Roanne

Donner des ailes à l'énergie entrepreneuriale

« Notre ambition est d'être, avec le concours de nos partenaires, ***durablement utile*** à la ***performance de votre entreprise*** et ***l'attractivité de notre territoire.*** »



Philippe Valentin

Président de la CCI Lyon Métropole
Saint-Etienne Roanne





**« Je lance ou je développe mon activité :
comment j'améliore ma visibilité sur le web ?**

Votre CCI au plus proche de vous

Bruno DEMONT – b.demont@lyon-metropole.cci.fr

Introduction

- Internet est aujourd'hui incontournable. Comment s'y prendre ?
Pour quels bénéfices => logique de retour sur investissement
- « Avoir le plus beau site du monde ne sert à rien si personne ne va jamais le voir »
Comment être visible sur le Net ?
- Une fois les visiteurs sur son site, il faut les convaincre de passer à l'acte
Call to action
- Une course sans « ligne d'arrivée » avec une logique de Feedback
- Comment les outils d'intelligence artificielle peuvent vous aider (exemples)



Introduction



Une présence sur le net ou une stratégie web marketing ne se résume pas à un site web.

C'est souvent **un ensemble de canaux ou leviers à utiliser** (et à mixer) notamment pour augmenter sa visibilité

Par exemple :

- Google - dont la Fiche d'établissement (ex:Mybusiness)
- Site web marchand ou « vitrine » (génération de contacts qualifiés ou leads)
- Réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Linked In, ...)
- Marketing mobile (Emailing, SMS, MMS, VMS, ...)
- Portails ou places de marché (Amazon, boutique pro ebay, Cdiscount, ...)
- ...

Bien définir ses clients, ses cibles

Pour savoir quels leviers activer (par exemple sur quel réseau social aller) et comment parler à ses clients ou prospects (quel langage utiliser + éléments de réassurance)

En réfléchissant à quels sont leurs attentes, leurs codes (us et coutumes), le langage qu'ils utilisent, ... en clair à quoi ils sont réceptifs

- Avec la technique des personas (client type)
- Avec des outils comme le Planificateur de mots clés Google, Ubersuggest (gratuits) ou Semrush (payant) pour le langage à utiliser



Élodie Guerlin
Styliste
32 ans
CSP+
En couple, sans enfants
Lille, France

"Je veux être à la pointe de la tendance en toutes circonstances"

Connaissances web : élevées

Habitudes : emails, réseaux sociaux, shopping online, logiciels PAO.

Matériel : ordinateur portable, smartphone, tablette.

Sites de prédilection : vente-privee.com, zalando.com, legorafi.fr

Motivations :
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam efficitur rhoncus dui eget pellentesque. Donec lorem nibh, interdum in laoreet et, viverra in leo. Sed nec euismod tellus. Sed vel dolor nec lectus mollis aliquam. Suspendisse potenti. Interdum et malesuada fames ac ante ipsum primis in faucibus.

Buts :

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.
- Donec lorem nibh, interdum in laoreet et, viverra in leo.
- Sed vel dolor nec lectus mollis aliquam. Suspendisse potenti.

Frustrations :
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam efficitur rhoncus dui eget pellentesque.

IDENTIFIER LES BESOINS

1. Isabelle – L'acheteuse routinière CATALOGUE (établissement scolaire, Communes)



Je veux être plus sereine lorsque je commande, ne pas être surprise au dernier moment.

Rassurer sur la livraison (dates, gestion, encadrement)
Clarifier l'information sur les produits (catalogue, site).

Profil

Isabelle, 38 ans
Chargée des achats pour 2 écoles
École des Cigales à Beausoleil (Alpes Maritimes)
Clientèle récente, elle a abandonné ses anciens fournisseurs

Processus d'achat

S'informe sur CATALOGUE (facile à diffuser, disponible en salle des professeurs)
Centralise les demandes transmises via email (2 chefs d'établissement, enseignants, agents de service).
Revérifie toutes les références (risques d'erreurs)
Elle demande un premier devis en janvier-février.
La validation interne de la commande prend plusieurs mois.
COMMANDE via EMAIL (bon de commande envoyé en juin)

Achats

1 à 2 commandes sur l'année mais de grosses commandes, nombreuses références.
Produits fortement investis : mobilier pour plusieurs classes.
Des achats récurrents : du renouvellement de mobilier, fournitures pour les enseignants.

Attitudes

Connait peu l'entreprise
Privilège communication orale (information, réclamation) -> téléphone - Usage WEB limité
Pas toujours bien organisée : commande parfois à la dernière minute, juste avant les vacances pour une livraison avant la rentrée
Très sensible au facteur humain et à la tonalité émotionnelle dans les échanges.

Attentes

Livraison : Niveau d'attente élevé, livraison avant la rentrée des classes. Elle veut être avertie 48h à l'avance d'une future livraison car elle doit missionner quelqu'un pour la réception.
Catalogue : besoin de plus de photos, plus de précisions sur le matériel, les couleurs, nuancier. Un catalogue plus

Freins / irritants


Irritants majeurs : tout retard ou lenteur concernant une information, un devis, la date de livraison.
Être prise au dépourvu, ne pas être avertie d'un retard de livraison ou d'une non disponibilité d'un produit.
Les prix catalogue ne sont pas fixes, il y a parfois des décalages

Fiche d'établissement (ex Google My Business)

Indispensable pour développer sa visibilité locale

Répond aux recherches géolocalisées (ex : plombier St Etienne)
gratuit; s'optimise; infos différentes suivant l'activité

Entreprises :




Note ▼ Horaires ▼

Plombier Saint Etienne, dépannage urgence, débouchage
4,3 ★★★★★ (45) · Plombier
Plus de 5 ans en activité · Saint-Étienne · 04 77 75 18 13
Ouvert 24h/24

Ets Vernet Plomberie, Serrurerie & Vitrierie Saint-Etienne R...
4,1 ★★★★★ (61) · Plombier
Saint-Étienne · 04 77 75 18 13
Ouvert 24h/24

Sim plomberie chauffage climatisation
5,0 ★★★★★ (29) · Plombier
Saint-Étienne · 06 63 32 41 18
Ouvert 24h/24

Plus d'entreprises →



Hôtel Le Roosevelt Lyon

Site Web Itinéraire Enregistrer Appeler

4,2 ★★★★★ 575 avis Google ⓘ
Hôtel de tourisme 4 étoiles

RÉSERVER UNE CHAMBRE


Adresse : 48 Rue de Sèze, 69006 Lyon
Téléphone : 04 78 52 35 67

Comparer les prix

dim. 30 juil. lun. 31 juil. 2

Sponsorisé · Options recommandées :

Booking.com	120 € >
Annulation gratuite jusqu'au 28 juil. · Petit-déjeuner non inclus	
Hôtel Le Roosevelt Lyon Site officiel	100 € >
Annulation gratuite jusqu'au 23 juil. · Petit-déjeuner non inclus	
Hotels.com	117 € >



Cuisines Xavier Laurent Créations

Site Web Itinéraire Enregistrer Appeler

4,9 ★★★★★ 109 avis Google ⓘ
Cuisiniste à Saint-Priest-en-Jarez

Services disponibles: Achats en magasin · Retrait en magasin · Livraison

Adresse : 111 Av. Albert Raimond, 42270 Saint-Priest-en-Jarez
Horaires : Fermé · Ouvre à 10:00 ▼
Téléphone : 04 77 79 20 54

Suggérer une modification · Vous êtes le propriétaire de cet établissement ?

Questions et réponses
Afficher toutes les questions (1)

Poser une question

Envoyer sur votre téléphone

Envoyer

Un site web : 2 enjeux

Etre visible



Travailler **l'Audience**
dont Google

Convaincre !



Travailler le discours
Marketing et le call to action

Site web

Sans réfléchir l'internaute doit comprendre ce que vous proposez et doit avoir le sentiment que:

- vous lui proposez le bon produit
- le bon service.

2 à 3 secondes pour convaincre => marketing et bon sens

Une tendance au « flat design » (minimaliste) avec

- une arborescence simplifiée
- un discours marketing épuré et « du joli » au-dessus de la ligne de flottaison
=> plaire aux internautes (tourné vers le besoin client)
- le plaire à Google (texte) en dessous de la ligne de flottaison
- un développement orienté « Mobile First » ou « Responsive web design »

Exemples

<https://www.laetitia-photographe.com/>

<https://www.recoveo.com/>

<https://lamaindanslebol.fr/>



Site web - outils



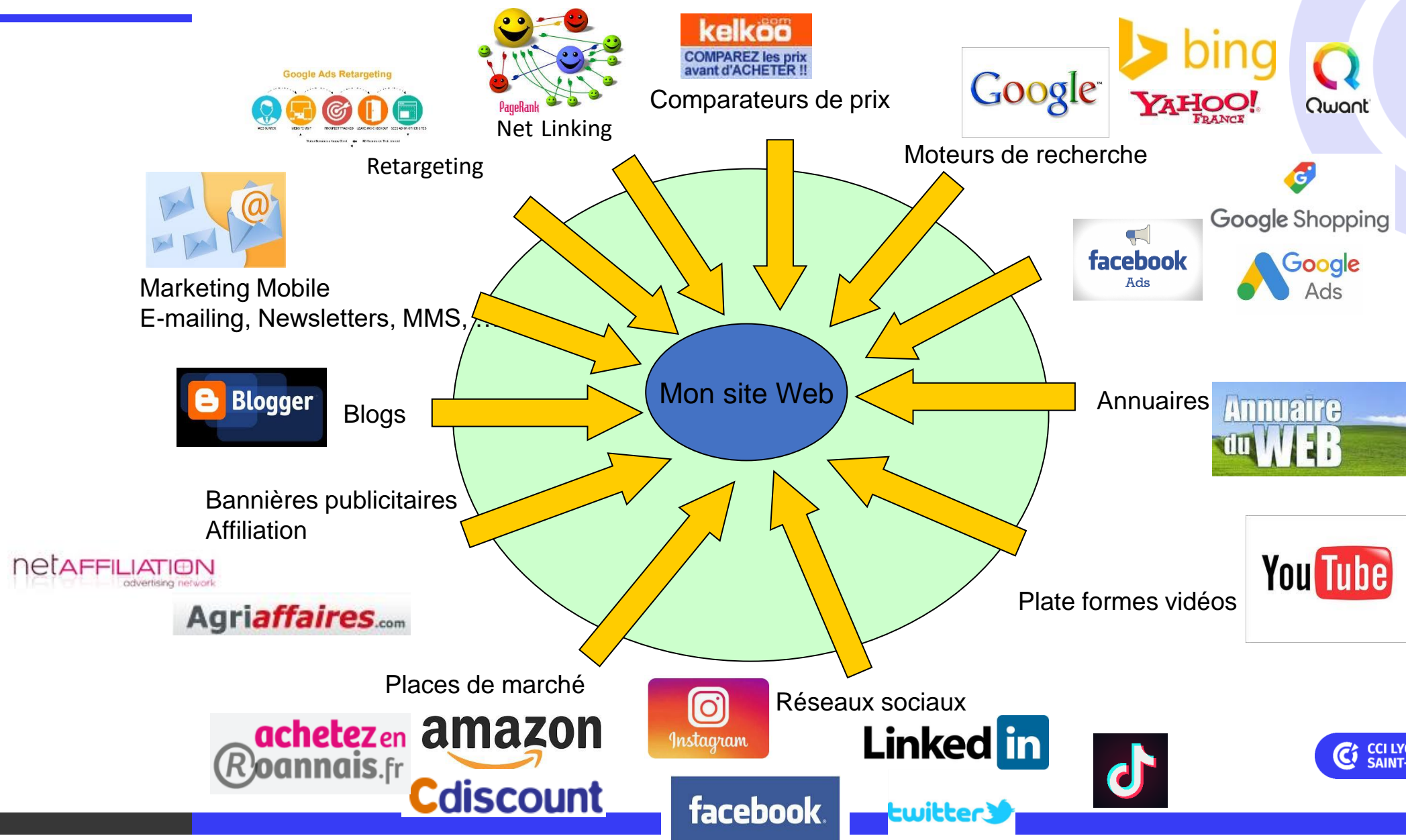
Pour développer son site

Rédiger un cahier des charges (synthèse des besoins); à minima arborescence, discours marketing, éléments de réassurance, principaux éléments visuels, fonctionnalités principales, ...

2 possibilités

- consulter des **agences web** pour le développement
- le faire **soi même**
 - souscrire à un hébergement (ex OVH, O2switch, Gandi, ...) et développer soi même le site avec un CMS (logiciel de gestion de contenu) open source : Wordpress, Drupal, Joomla, ...
 - utiliser des CMS « packagés » offrant hébergement et interface graphique de création et d'administration (ex : Wix, Cmonsite, Emonsite, Shopify, Wizishop, Wordpress.com, Ugo ...)

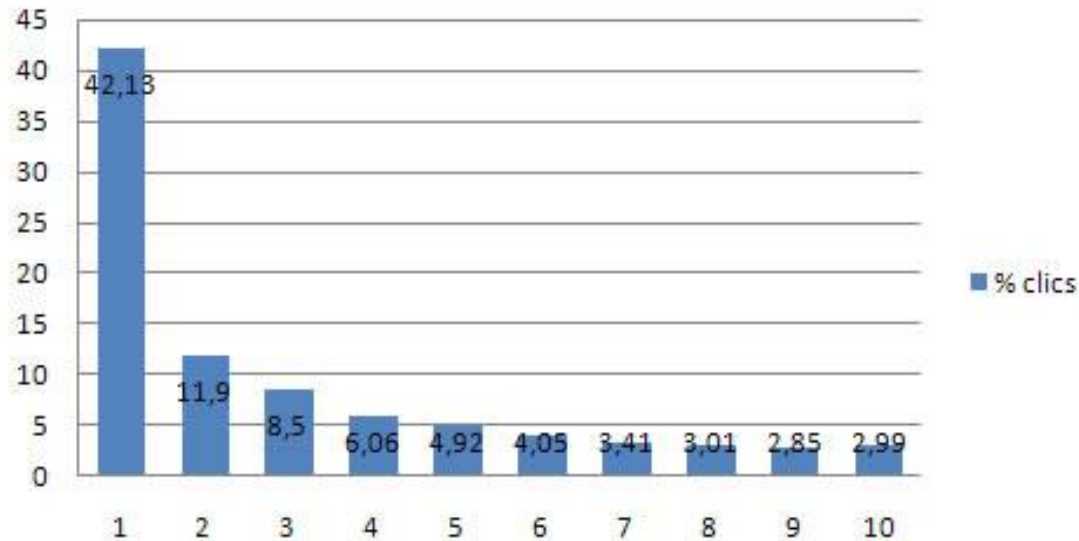
Site web – Visibilité



Site web – Visibilité - Référencement naturel (SEO)



% clics



Evolution du pourcentage de clics en fonction de la position du résultat sur la page Google

Site web – SERP Google (SEO / SEA)

SEO/SEA : les différents éléments présents sur la SERP Google

- Ex : fauteuil de bureau







Google

fauteuil de bureau


Shopping Images Vidéos Sites de lieux Sites d'offres d'emploi Actualités Livres Finances

Environ 25 400 000 résultats (0,34 secondes)

Sponsorisé

 <p>Chaise de bureau Respire, comp... 64,63 € Maxiburo + 14,34 € de fr... ★★★★★ (7) Par Productca...</p>	 <p>Chaise de Bureau marron ... 179,00 € Nordina Home... + 19,00 € de fr... Par Google</p>	 <p>Chaise de bureau ergonomique... 389,00 € ofinto.fr Livraison gratuite ★★★★★ (788) Par Google</p>	 <p>Chaise de bureau rotative... 299,00 € NV Gallery + 29,00 € de fr... Par Google</p>	 <p>Chaise de Bureau marron ... 199,00 € Nordina Home... + 19,00 € de fr... Par Google</p>	 <p>Fauteuil de bureau ... 239,8... Chaise... Livrai... Par G...</p>
---	---	---	---	---	---

Sponsorisé

 Chaisepro.fr
<https://www.chaisepro.fr>


Fauteuils Bureau jusqu'à -55% - Confort et Qualité Extra

Fauteuils en Cuir et Tissu, Boutique en Ligne, 50.000 **Fauteuils de Bureau** en...

★★★★★ Note associée à chaisepro.fr: 4,8 - 105 avis


Fauteuils de Bureau · Sièges De Bureau · Chaises Ergonomiques · Chaises Gaming

Sponsorisé

 ManoMano
<https://www.manomano.fr>


Fauteuil de bureau ergonomique

Avec l'appli vous avez des millions de produits dans votre poche et la livraison gratuite.






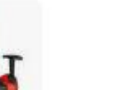
 Chaisepro
<https://www.chaisepro.fr> Chaises de Bureau

Fauteuils de Bureau - Chaisepro

Découvrez notre grande sélection de chaises et fauteuils de bureau. Un prix incroyable et avec la meilleure garantie du marché, seulement chez Chaisepro !

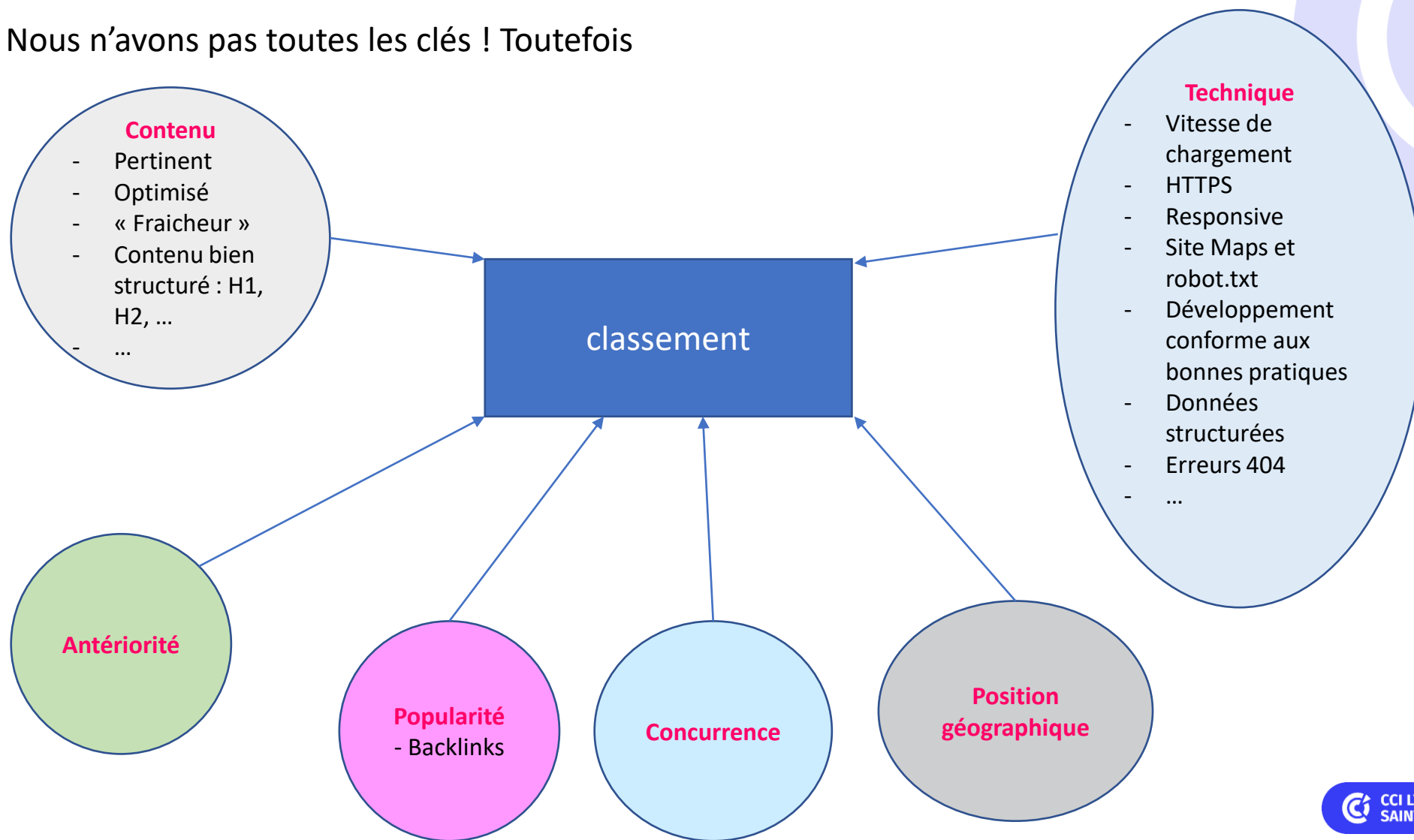
 But.fr
<https://www.but.fr> Mobilier > Bureau

Chaise et fauteuil de bureau pas cher

					
---	---	---	---	---	---

SEO – Comment Google classe vos pages ?

Nous n'avons pas toutes les clés ! Toutefois



SEO - Parler le bon langage

Quels mots utilisent les internautes dans leurs recherches ?

=> Exemple d'utilisation : Semrush (vous pouvez aussi utiliser Ubersuggest, Alyze.info, ...)

<input type="checkbox"/> Mot clé	Inte...	Volume	KD %	CPC (EUR)
<input type="checkbox"/> + fauteuil de bureau >>	I T	22 200	49 ●	0,64
<input type="checkbox"/> + fauteuil de bureau ergonomique >>	C	4 400	35 ●	0,66
<input type="checkbox"/> + fauteuils de bureau >>	I T	2 900	45 ●	0,64
<input type="checkbox"/> + fauteuil de bureau confortable >>	I	2 400	39 ●	0,61
<input type="checkbox"/> + fauteuil de bureau ikea >>	N T	1 900	34 ●	0,35
<input type="checkbox"/> + fauteuil de bureau but >>	N T	1 300	25 ●	0,13
<input type="checkbox"/> + fauteuil de bureau conforama >>	N T	1 300	26 ●	0,14
<input type="checkbox"/> + fauteuil de bureau design >>	I	880	21 ●	0,85
<input type="checkbox"/> + fauteuil de bureau ergonomique mal de dos >>	I	880	8 ●	0,60
<input type="checkbox"/> + but fauteuil de bureau >>	I T	720	25 ●	0,13
<input type="checkbox"/> + fauteuil de bureau pas cher >>	I T	720	43 ●	0,27
<input type="checkbox"/> + ikea fauteuil de bureau >>	N T	720	35 ●	0,35



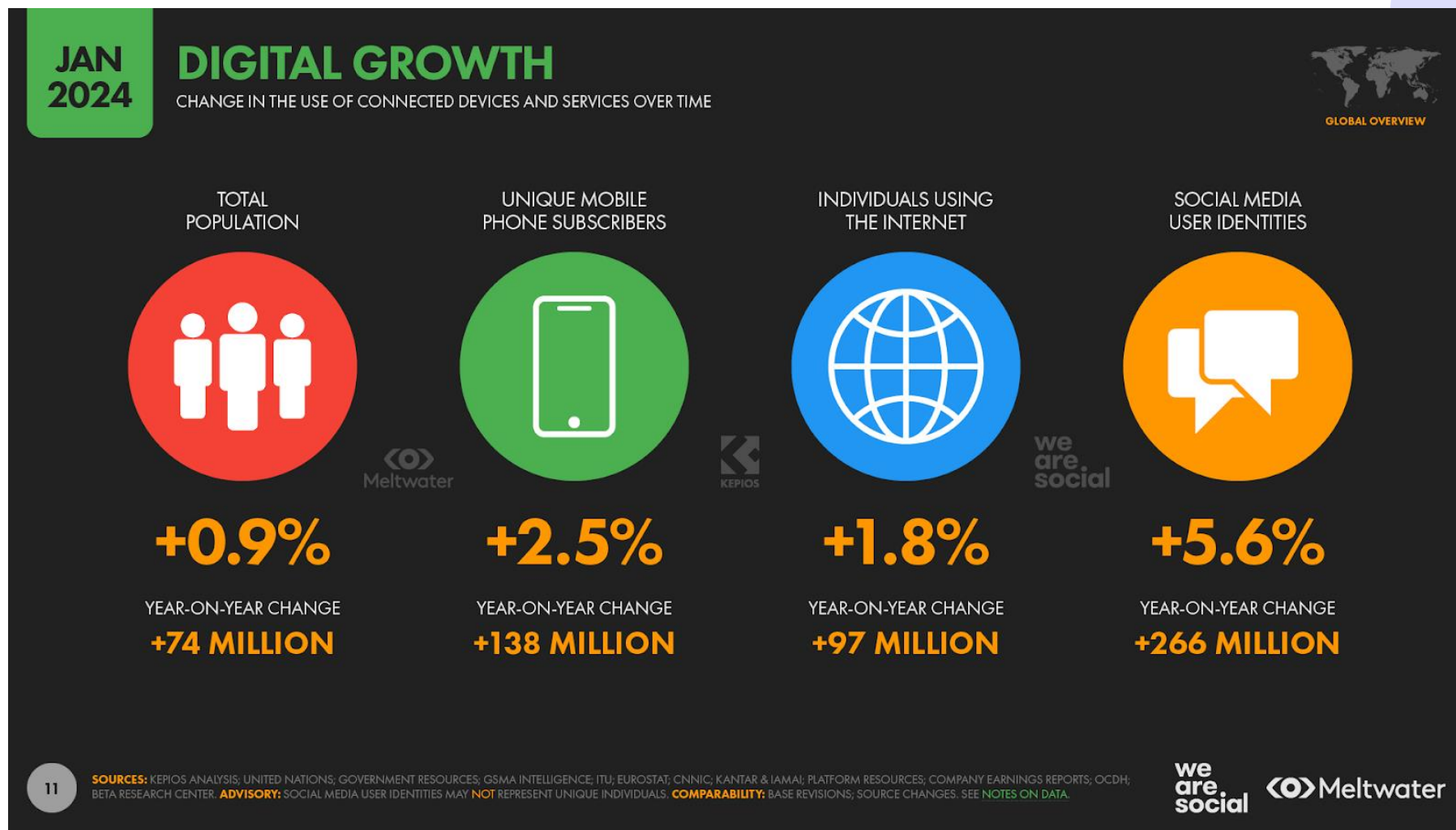
SEO - Parler le bon langage

Sur quels mots clés mes concurrents sont référencés ?

=> exemple : <https://www.chaisepro.fr/>

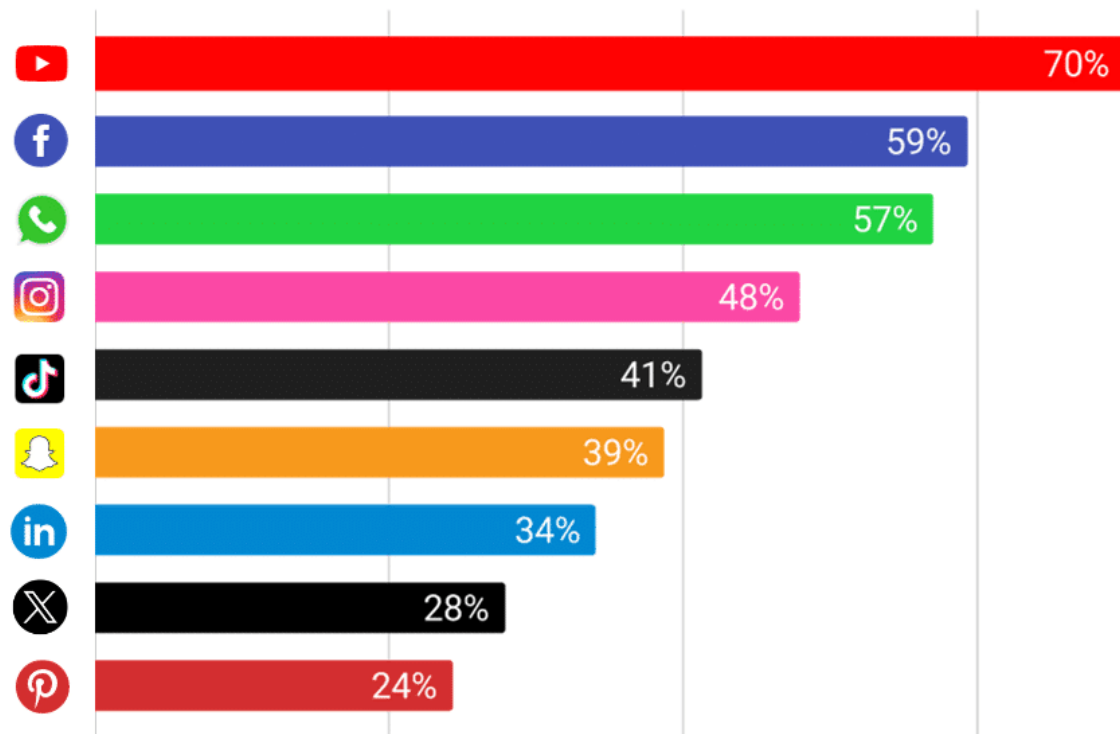
Positions de recherche organique 578							
<input type="checkbox"/> Mot clé	Inte...	Pos.	FS	Trafic	Trafic, %	Volume	
> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> chaise de bureau >>	C	1	5	15K	39,06	60,5K	
> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> fauteuil de bureau >>	I T	1	7	5,5K	14,33	22,2K	
> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> fauteuil bureau >>	C	1	6	3K	7,81	12,1K	
> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> chaise bureau >>	C	2	6	2,9K	7,62	22,2K	
> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> chaises de bureau >>	C	1	6	2K	5,22	8,1K	
> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> siege de bureau >>	T	1	4	892	2,32	3,6K	
> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> fauteuils de bureau >>	I T	1	6	719	1,87	2,9K	
> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> chaise bureautique >>	C	2	5	712	1,85	5,4K	
> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> fauteuil de bureau confortable >>	I	1	7	595	1,54	2,4K	
> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> siege bureau >>	C	2	5	475	1,23	3,6K	
> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> chaise de bureau confortable >>	I	1	4	396	1,03	1,6K	
> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> bureau chaise >>	I T	2	4	250	0,65	1,9K	

Réseaux sociaux



Réseaux sociaux

Chiffres globaux : Répartition par Réseaux Sociaux (Janv. 2024) awitec

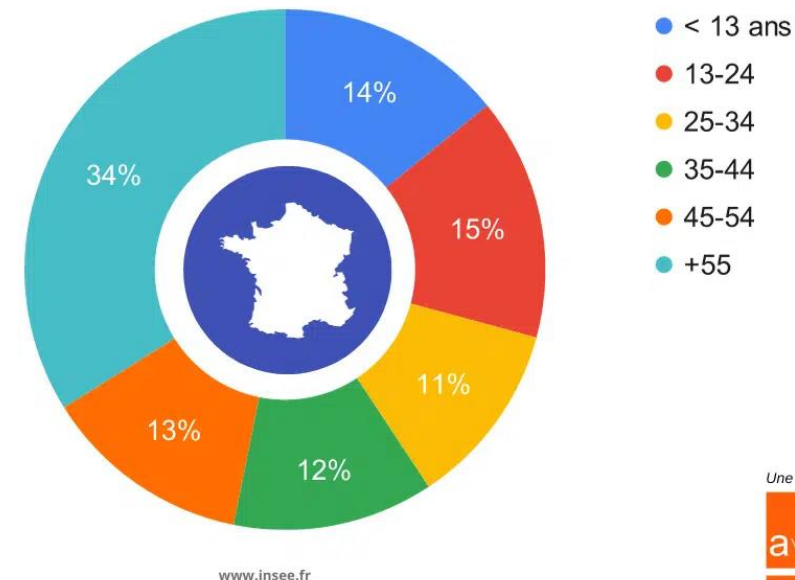


Sources : Google ads, Meta ads, LinkedIn ads, Snapchat ads, TikTok ads, X ads, Pinterest ads



Une infographie
awitec

Population en France : Répartition par tranches d'âges (2023)

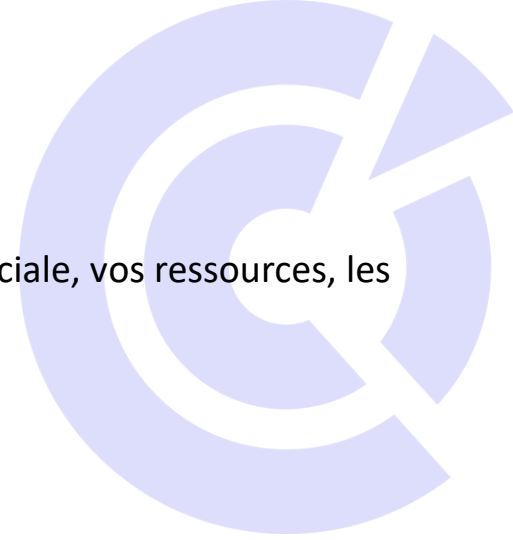


www.insee.fr

Une infographie
awitec

Réseaux sociaux

Difficile d'être présent partout => définir votre stratégie RÉSEAUX SOCIAUX en adéquation avec votre stratégie commerciale, vos ressources, les us et coutumes de vos cibles, ...



1. Quels objectifs voulez-vous atteindre ?

- Développer la notoriété, attirer de nouveaux prospects, trouver de nouveaux partenaires
- Déclencher un acte d'achat
- Recruter

2. Quelle(s) cible(s) souhaitez-vous viser ? Qui sont vos clients ? => Personas

- Prospects, Clients, Jeunes / Femmes / CSP + ...

3. Quel message faire passer ? => ligne éditoriale

- Avoir des choses « pertinentes à dire »; comment intéresser les gens ? (trucs, astuces, recettes, conseils, actualités, ...) + contenu externe (partage)
- Mettre du multimédia (photos, vidéos, ...)

4. Où poster votre contenu ?

- Quel(s) réseau(x) ? Twitter, Facebook, LinkedIn, Tik Tok, ...

5. Que font vos concurrents ?

- Où sont-ils présents ? Que diffusent-ils ?

Réseaux sociaux



Quelques remarques:

- Profil / Page entreprise (Compte pro Instagram)
- Importance des mots clés
- Avant de publier, il faut être actif vis-à-vis des autres, et « plaire » à l'algorithme de Facebook ou de Linked In par exemple
- Stratégie éditoriale (planning éditorial); publications régulières
- Partager et faire partager
- Diffuser ses produits sur sa page Facebook (Boutique) automatiquement depuis le site web

Marketing Mobile

Le marketing direct regroupe l'ensemble des techniques et actions de communication qui consiste à diffuser un **message personnalisé** et **incitatif** vers une **cible** d'individus ou d'entreprises, dans le but d'obtenir une **réaction immédiate et mesurable** (wikipedia)

Pour quoi faire

- Engager / réengager le consommateur
- Offrir des conseils
- Confirmations de RDV / Suivi de commande
- Offres commerciales, dDévelopper les ventes
- Augmenter le trafic (en boutique, en magasin, vers son site web, ...)



Exemple : Spot Hit (Roanne)



SMS

à partir de
0.039€ HT



RCS

à partir de
0.15€ HT



MMS

à partir de
0.21€ HT



Vocal

à partir de
0.17€ HT



Email

à partir de
0.009€ HT



Courrier

Chiffrage en ligne
devis gratuit

 CCI LYON METROPOLE
SAINT-ETIENNE ROANNE

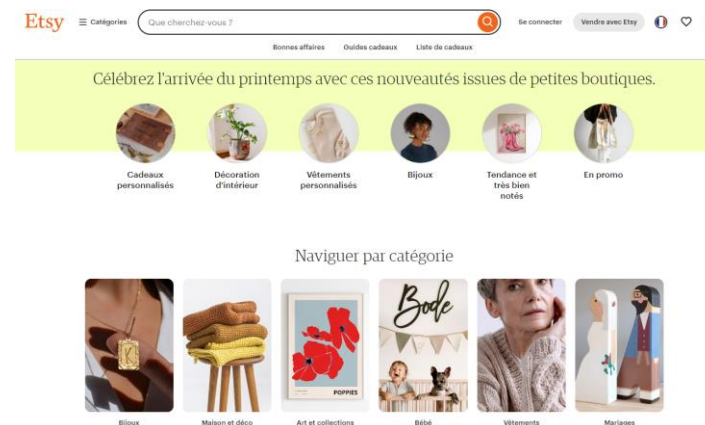
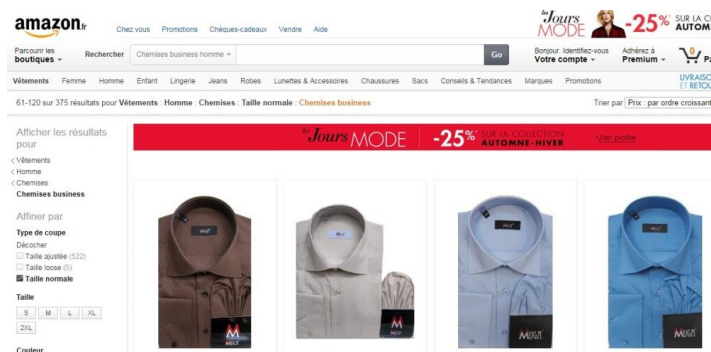
Places de marché (market places)

Les places de marché demande moins d'investissement en temps et en argent que la création d'un site marchand (+ son référencement).

Moyennant une commission de 5 à 20 % sur vos ventes (+ abonnement mensuel 39 €), vous profitez de leurs investissements publicitaires, de leur notoriété, de leur technologie et de leur politique globale de référencement.

⇒ Parmi ces centres commerciaux virtuels :, Amazon, eBay, Cdiscount, Rue du commerce, Etsy, La Fnac, La Redoute, AchetezenRoannais...

Vous « achetez » 2 choses : 1 outil packagé pour vendre vos produits + de la visibilité

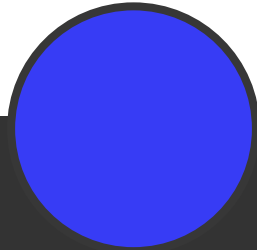
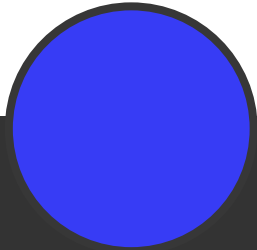
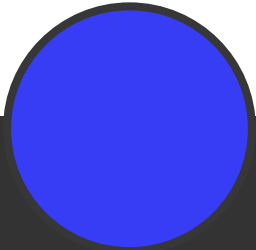


Utiliser les outils d'intelligence Artificielle générative



Google Gemini / Microsoft Copilot

- Exemples de « prompts »
- Je suis photographe à Roanne (42 Loire) et je réalise des photos de mariage, de famille, des portraits en solo ou duo. J'interviens aussi pour des photos dans les écoles ou les entreprises. Pour mon site web, peux tu me proposer un contenu de 400 mots qui décrit mon activité (Gemini)
- Réponds moi comme un expert de l'entrepreneuriat. Je souhaiterais lancer une activité de cours de yoga à Roanne dans la Loire. Peux tu me proposer une analyse swot de ma future entreprise.
+ peux tu me lister mes futurs concurrents (Copilot)
- Je souhaite créer une épicerie autonome dans le village de Briennon 1800 habitants (Loire). Peux tu m'indiquer les principales tendances de marché concernant le concept d'épicerie autonome ouverte 24/24 et avec des produits locaux
+ Quels sont les produits qui se vendent le plus dans les épiceries autonomes ?
+ Quels arguments mettre en avant pour la promotion de ma future épicerie ?
+ Peux tu me créer les principaux personae pour les futurs clients
+ Peux tu me donner un business modele type
+ J'envisage 100m2 de surface de vente avec 1500 références. Peux tu m'indiquer un budget prévisionnel pour un projet comme celui là
(Copilot)



Bruno DEMONT
Conseil numérique

Direction des opérations
+33 4 77 44 54 95 +33 6 32 07 71 36
b.demont@lyon-metropole.cci.fr





Merci !

Retrouvez toutes nos actualités

