

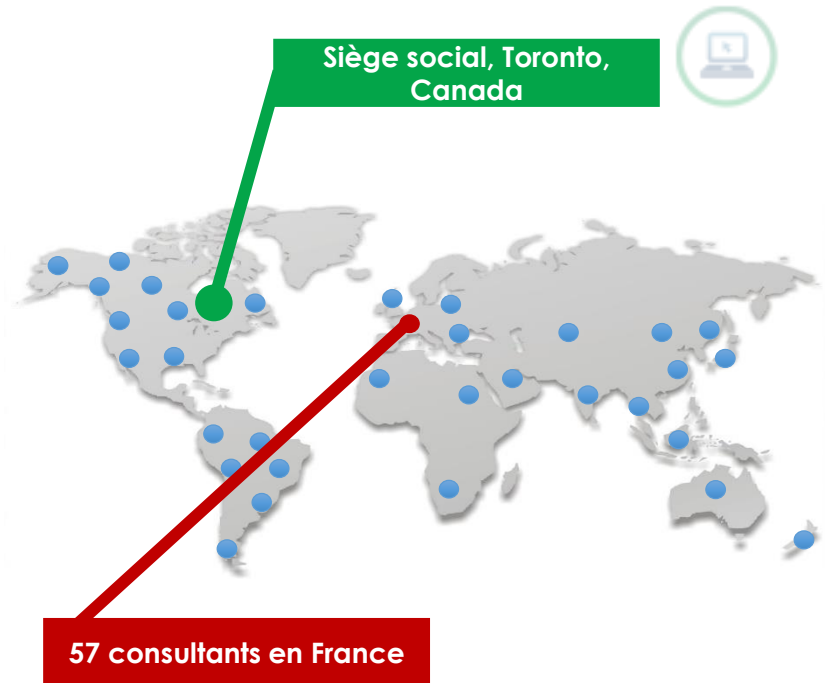
DIGITAL MINDS

12 Clés pour Développer votre Business
sur le Web

Chapitre 3, Le cercle vertueux du pay per click

WSI – We Simplify the Internet

- **Leader mondial** en Stratégie Marketing sur Internet
- Présent dans plus de **80 pays** avec plus de **1000 Consultants**
- Clients : **petites et moyennes entreprises**
 - Définition et mise en œuvre des stratégies Internet depuis presque 20 ans



Livre Digital Minds

- Véritable **mine d'or** en matière de conseils en digital
- Rédigé par **16 spécialistes du marketing digital** du réseau WSI qui conseillent et accompagnent leur client PME et grandes entreprises
- Aperçu de la **force et de l'expertise** du réseau WSI



Chapitre 3, Le cercle vertueux du pay per click

Aujourd'hui, quelle entreprise n'est pas **visible sur la toile**?

Que ce soit sur Google, Yahoo, Bing, les **résultats de moteurs de recherche** (SERP : Search Engine Results Page) sont un paramètre important pour prétendre être présent sur internet. Et apparaître en **première page** des résultats est vital !

Un programme de **Pay Per Click** garantit la présence de votre société dans les pages de **SERP**.

Il permet également de transmettre au **prospect** un **message pertinent et incitatif** pour le faire venir sur une page créée à son intention.

Cette démarche est efficace pour les **résultats de recherche** et sur le ROI.



Chapitre 3, Le cercle vertueux du pay per click



Le PPC, comment ça marche?

Voici la première étape du PPC

1. Choisir les mots-clés et/ou expressions : souvent utilisés par l'internaute pour la recherche de vos produits et services (les recenser et sélectionner les plus pertinents et les regrouper par groupes cohérents sur le plan sémantique)

Le **PPC** permet de connaître avec précision la diffusion des campagnes en donnant la possibilité:

- Fixer le **prix maximum** que vous êtes prêt à payer quand un internaute clique sur votre annonce
- Connaître l'impact de la **qualité de votre campagne** sur la position des annonces

Chapitre 3, Le cercle vertueux du pay per click



Les campagnes doivent être pilotées

Il est nécessaire de mettre en place un **système de mesure** qui permettra à l'entreprise et à son prestataire d'étalonner la performance des campagnes, et de les piloter selon les résultats générés.

Connaitre ces paramètres est donc important:

- Part du trafic généré par campagnes
- Différences de comportement sur site entre visiteurs « naturels » et « payant »
- Requêtes ayant le plus fort taux de conversion

Grâce aux capacités de ciblage des plateformes, une entreprise peut donner de la visibilité à une offre commerciale très ciblée ou limitée (dans le temps, ciblage géographique

Chapitre 3, Le cercle vertueux du pay per click

L'internaute, une cible mouvante

L'internaute n'est désormais plus une cible fixe calée derrière son ordinateur. Il est une « **moving target** » qui a accès à différents appareils connectés lors d'une même recherche.

Les plateformes de PPC doivent tenir compte de cette évolution et adapter à la fois leur outil et leur offre.

Google a innové en lançant son système de campagnes universelles pour sa **plateforme Adwords** en juillet 2013, modulée selon l'appareil utilisé pour la connexion, le moment de la diffusion et le lieu de sa consultation.

Chapitre 3, Le cercle vertueux du pay per click

Un autre conseil intéressant est abordé dans ce chapitre

- Le PPC, antenne de votre marketing web



Chapitre 3, Le cercle vertueux du pay per click

Les franchisés à l'origine de cet article



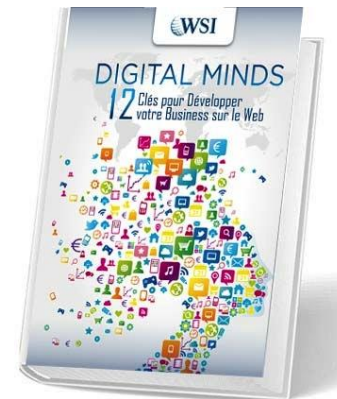
Franck Pelagatti,
Consultant WSI

Pontoise, France

DÉCOUVREZ CETTE AGENCE

LinkedIn

fr.linkedin.com/in/franckpelagatti



ACHETEZ CE LIVRE SUR AMAZON

Chapitre 3, Le cercle vertueux du pay per click

Les franchisés à l'origine de cet article



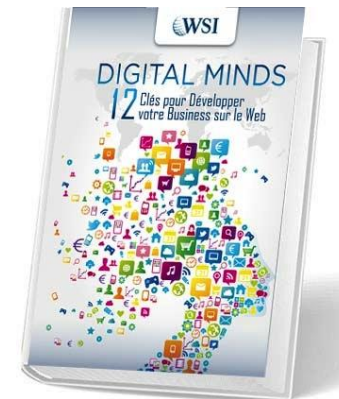
**Frédéric Poifol,
Consultant WSI**

Hericourt, France

DÉCOUVREZ CETTE AGENCE

LinkedIn

fr.linkedin.com/in/fredericpoifol



ACHETEZ CE LIVRE SUR AMAZON

Vous souhaitez rejoindre un réseau d'entrepreneurs ?

WSI ouvre ses portes à des **entrepreneurs motivés** à la recherche d'un **business model éprouvé** pour développer leur business.

www.wsi-franchiseb2b.fr

JE SOUHAITE RECEVOIR LE KIT D'INFORMATION SUR LA FRANCHISE