

Les leviers du marketing digital

Définition, exemples et stratégies

 Par Tube2Com



Plan de la présentation

Découvrez les leviers essentiels du marketing digital



Définitions

Qu'est-ce qu'un levier marketing digital et ses spécificités



Digital vs Web

Différences entre marketing digital et webmarketing



Objectifs

Visibilité, acquisition, fidélisation et ROI



Leviers d'acquisition

SEO, SEA, SMO, Content Marketing, Email, Inbound



Autres outils

Affiliation, marketplaces, retargeting, chatbots



Avantages/Inconvénients

Analyse comparative des différents leviers



Outils et ressources

Plateformes et solutions pour activer vos leviers



Comment choisir

Stratégies pour sélectionner les bons leviers

Qu'est ce qu'un levier du marketing digital ?



Définition

Un levier marketing digital est un **outil, une action ou un canal en ligne** qui permet d'atteindre un objectif précis :

 Accroître la visibilité

 Générer du trafic qualifié

 Convertir les prospects

 Fidéliser l'audience



Leviers Gratuits

SEO, contenus, réseaux sociaux organiques



Leviers Payants

SEA, publicités display, social ads



Leviers Hybrides

Emailing, influence, marketing automation

Marketing Digital VS Webmarketing



Comprendre les différences et les complémentaires



Webmarketing

Se concentre sur Internet uniquement :

- ✓ Site web
- ✓ Référencement SEO/SEA
- ✓ Réseaux sociaux
- ✓ Publicité en ligne



Marketing Digital

Englobe tous les supports numériques :

- ✓ Webmarketing
- ✓ Applications mobiles
- ✓ Emailing automatisé
- ✓ Data & outils connectés

💡 Le webmarketing est une composante du marketing digital, plus vaste et global

Les objectifs du webmarketing



Visibilité

Être trouvé facilement par ses prospects sur Google, les réseaux sociaux et via des campagnes digitales ciblées



Acquisition de clients

Convertir la visibilité en prospects qualifiés puis en clients grâce à des parcours optimisés et des actions ciblées



Fidélisation

Renforcer la relation avec les clients existants via l'emailing, les contenus exclusifs et le marketing automation



ROI et croissance durable

Suivre les KPI, mesurer la rentabilité et combiner leviers rapides et durables pour une croissance stable

Les principaux leviers d'acquisition



8 leviers essentiels pour attirer, convertir et fidéliser vos prospects en marketing digital



SEO/GEO

Référencement naturel sur les moteurs de recherche et via l'IA générative



SEA

Publicité payante



SMO/SMM

Réseaux sociaux



Content Marketing

Marketing de contenu



Email Marketing

Marketing par email



Inbound Marketing

Marketing entrant



Marketing d'influence

Influence marketing



Data-Driven Marketing

Marketing basé sur les données

Découvrons maintenant chaque levier en détail ...



SEO / GEO

Référencement Naturel

La pierre angulaire de toute stratégie digitale
Génère un trafic organique qualifié et durable

 **Site Rapide & Sécurisé**

Performance technique optimisée et certificat SSL pour une expérience utilisateur de qualité

 **Contenus Optimisés**

Mots-clés longue traîne et contenu de qualité adapté aux intentions de recherche

 **Backlinks Qualité**

Liens entrants de qualité pour renforcer l'autorité et la crédibilité du site

 **SEO Local & Vocal**

Optimisation pour les recherches locales et la recherche vocale émergente



SEA

Search Engine Advertising

Visibilité immédiate et ciblage précis

Google Ads & Bing Ads pour des conversions rapides



Visibilité Immédiate

Positionnement instantané en tête des résultats de recherche avec Google Ads et Bing Ads



Ciblage Précis

Campagnes de remarketing et audiences qualifiées pour maximiser les conversions



Landing Pages Optimisées

Pages d'atterrissage conçues pour favoriser les conversions rapides et l'engagement



Coût Long Terme

Investissement continu nécessaire - idéal en complément du SEO pour équilibrer l'acquisition



SMO & SMM

Social Media Marketing

Les réseaux sociaux sont devenus incontournables
Optimisation organique et publicité payante pour un engagement optimal

 **SMO - Optimisation Organique**

- ✓ Profils complets et optimisés
- ✓ Contenus engageants et authentiques
- ✓ Community management actif

 **SMM - Publicité Payante**

- ✓ Ciblage précis des audiences
- ✓ Campagnes publicitaires optimisées
- ✓ ROI mesurable et trackable

 **Jeux Concours**

Engagement interactif pour développer la communauté et augmenter la visibilité de manière virale

 **Social Listening**

Écoute active des conversations pour renforcer la relation client et améliorer la réputation en ligne



Content Marketing

Levier durable de l'Inbound Marketing

Attire naturellement les prospects avec du contenu de qualité
Positionne l'entreprise comme experte dans son domaine

 **Articles de Blog**

Contenu éditorial optimisé SEO pour attirer et éduquer les prospects

 **Vidéos**

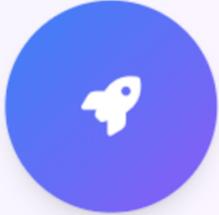
Format engageant pour expliquer des concepts complexes et humaniser la marque

 **Infographies**

Visualisation de données pour simplifier l'information et favoriser le partage

Bénéfices du Content Marketing

-  Améliore le référencement naturel
-  Renforce l'autorité de marque
-  Génère des leads qualifiés
-  Fidélise la clientèle





Email Marketing

Canal Marketing très performant

L'un des canaux marketing les plus rentables
ROI exceptionnel et engagement personnalisé



Segmentation

Ciblage précis des audiences selon leurs comportements et préférences pour maximiser l'impact



Personnalisation

Messages adaptés à chaque destinataire pour créer une expérience unique et engageante



Automatisation

Workflows automatisés pour envoyer le bon message au bon moment sans intervention manuelle



Relances Panier

Récupération des ventes perdues avec des relances automatiques et codes promo incitatifs



Inbound Marketing

Attirer & Convertir

Attirer les prospects avec du contenu pertinent
Transformer les visiteurs en leads qualifiés



Attirer

Contenu pertinent et lead magnets



Convertir

CTA stratégiques et formulaires



Qualifier

Leads qualifiés et scoring



Lead Magnets

Ebooks, webinars, guides pratiques pour capturer l'attention

Ebooks

Webinars



CTA Stratégiques

Boutons d'action optimisés pour maximiser les conversions

Formulaires

Landing Pages



Marketing d'influence

Visibilité & Crédibilité

Exploiter le pouvoir des influenceurs pour accroître votre portée
Du micro au macro-influenceur, une stratégie mesurable



Micro-Influenceurs

Engagement authentique et communautés de niche pour une crédibilité renforcée



Macro-Influenceurs

Large portée et visibilité maximale pour amplifier votre message



Sélection Stratégique

Choix minutieux des profils selon l'audience cible et les valeurs de marque



Suivi & Mesure

Codes promo et UTM pour tracker les performances et ROI des campagnes



Data – Driven Marketing

La donnée au cours des décisions

Exploiter l'intelligence artificielle et l'analyse prédictive
 Pour personnaliser les offres et améliorer les conversions

 **Google Analytics & CRM**

Exploitation des données comportementales pour mieux comprendre les utilisateurs et leurs parcours

 **IA & Marketing Prédictif**

Intelligence artificielle pour anticiper les besoins clients et optimiser les stratégies marketing

 **Personnalisation Avancée**

Offres personnalisées basées sur l'analyse comportementale et les préférences individuelles

 **Optimisation Continue**

Amélioration constante du taux de conversion grâce à l'analyse des données en temps réel

Leviers Hybrides du Marketing Digital

Performance rapide & effets durables

 Emailing

 Marketing d'Influence

 Chatbots

Les avantages des leviers



Performance & durabilité

Mixte parfait entre performance rapide et effets durables pour une stratégie équilibrée.



Email marketing

L'un des canaux les plus rentables avec un ROI exceptionnel et mesurable.



Marketing d'influence

Apporte crédibilité authentique et notoriété grâce à la confiance des audiences.



Chatbots

Améliorent l'expérience utilisateur et automatisent la relation client 24h/24.

Les inconvénients des leviers hybrides



Dépendance email

Dépendance à la qualité de la base email et à l'engagement des abonnés pour garantir l'efficacité des campagnes.



Risque influence

Risque de campagnes d'influence peu rentables si les mauvais profils d'influenceurs sont choisis.



Configuration chatbots

Mise en place des chatbots nécessite une configuration soignée pour éviter une expérience utilisateur frustrante.

Les outils et ressources

Pour activer vos leviers en marketing digital



Outils SEO

- SEMRush
- Ahrefs
- Google Search Console



Outils SEA

- Google Ads
- Bing Ads
- Display



Outils emailing

- Mailchimp
- Brevo
- ActiveCampaign



SMO & Social Ads

- Meta Ads Manager
- LinkedIn Ads
- Twitter Ads



Data & analytics

- Google Analytics
- CRM
- Dashboards



Des outils performants pour optimiser vos actions

Comment choisir ses leviers en marketing digital ?

Stratégie pour maximiser votre ROI



Combiner plusieurs leviers

Maximisez visibilité, acquisition et fidélisation en orchestrant différents canaux de manière synergique.



Adapter selon votre profil

Personnalisez votre stratégie selon votre structure : PME, TPE, freelance ou artisan.



Mesurer et optimiser

Testez en continu avec AB Testing, suivez vos KPIs et optimisez votre ROI en permanence.



Stratégie intégrée

Visez une approche holistique pour une croissance durable et une efficacité maximale.