



# Comment booster ses ventes? Trucs & Astuces

Juin 2018  
Gabor Markus, WSIgabs





**KEEP  
CALM  
AND  
CARRY  
ON**



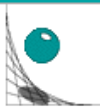
<http://magic.wsigabs.ch/conference-booster-ses-ventes-FER-29-06-18/>

PETIT DEJEUNER  
DES PME ET DES START-UP

Transition numérique  
pour les PME et les start-up



Téléchargez la  
Présentation WSI  
Comment  
booster  
ses ventes?  
Les trucs & astuces



La Fédération des syndicats patronaux (FSP)  
fête son 75e anniversaire et devient



Fédération des  
Entreprises  
Romandes  
Genève

### Au service des entreprises genevoises

La Fédération des Entreprises Romandes Genève (FER Genève) est la plus importante fédération d'associations professionnelles et économiques du canton de Genève. Elle met à la disposition de ses membres, chefs d'indépendants, des institutions d'assurances sociales, une gamme complète de services administratifs ainsi que des sources d'information en matière économique et sociale.

contact-entreprises@fer-ge.ch - tél. 022 715 33 33

### Actualités

#### Entreprise romande - 5 décembre 2003

Editorial par Pierre Weiss

Manifestations : prévenir (les dégâts) plutôt que punir

A propos par Didier Fleck

Vers un "guide Michelin" de toute l'économie?

[http://web.archive.org/web/\\*/fer-ge.ch](http://web.archive.org/web/*/fer-ge.ch)

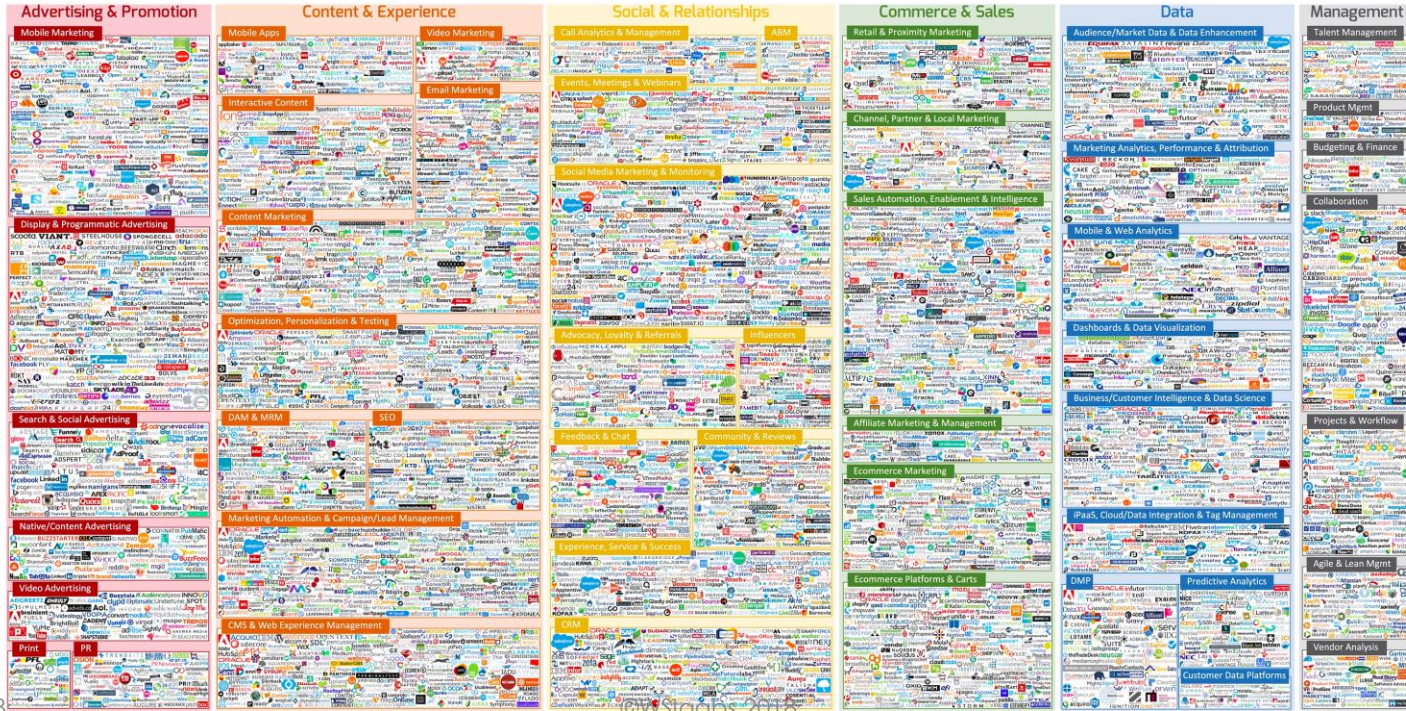
Le digital a  
changé le  
monde ces 15  
dernières  
années...

# +5'000 Solutions de Marketing Technology



chiefmartec.com Marketing Technology Landscape ("Martech 5000")

May 2017



Juin 2018

Sources: CabinetM, Capterra, G2 Crowd, Google, LUMA Partners, Sifery, TrustRadius — see <http://chiefmartec.com/2017/05/marketing-technology-landscape-supergraphic-2017/> for details.

Produced by Scott Brinker (@chiefmartec) and Anand Thaker (@anandthaker).



# “Carte du metro”



<https://goo.gl/eJ4wk2>



DOVER 297  
FIELD 78  
HULL 38  
SCARBOROUGH 23  
MANCHESTER 91  
ACCLESFIELD 100½  
249  
BARROW IN FURNESS 134  
NORWICH 189  
NEWCASTLE 98  
HARROGATE 37½  
YORK 17  
DURHAM 78½  
LONDON 229  
SHEFFIELD 69  
BEDFORD 165  
BIRMINGHAM 115½  
LEEDS 41  
LIVERPOOL 112  
FILEY 23  
DURHAM 95  
BOSTON 29  
LONDON 88  
GLASGOW 223  
ROCHDALE 64

PAR OÙ  
COMMENCER?

---

# Analyser vos Concurrents

---

## Trafic du site du concurrent

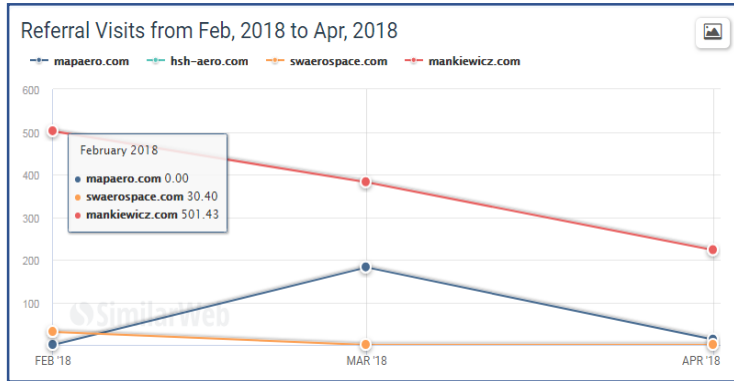
- Référencement naturel (SEO)
- Réseaux sociaux (SMO)
- Temps sur site
- Taux de rebond
- Démographie des internautes

## Leur Stratégie de Publicités en Ligne

- Dépenses
- Performance

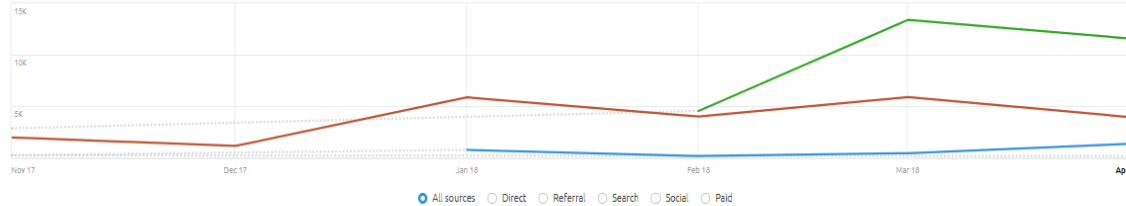


# ESTIMER LE TRAFIC DE VOS CONCURRENTS

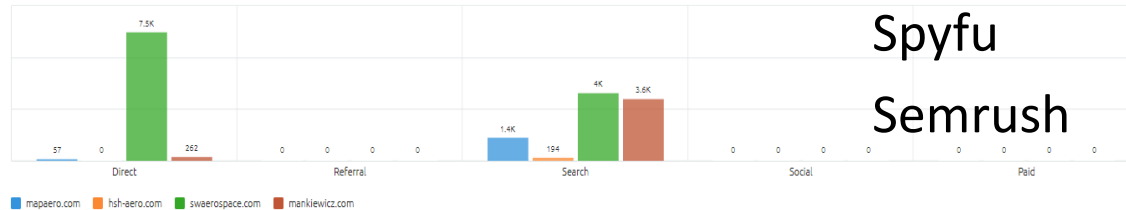


Domain	Visits	Unique Visitors	Pages / Visit	Avg. Visit Duration	Bounce Rate	Traffic Rank
mapaero.com	1.4K +202.35%	736 +57.26%	8.72 +74.36%	05:55 +914.29%	0.00% 0.00%	4,444,665 +2,350,500
hsh-aero.com	194	65	11.00	05:38	33.33% +33.33%	8,905,116 +6,905,116
swaerospace.com	11.5K -14.07%	7.9K -24.67%	4.79 +57.77%	03:43 +443.90%	35.08% +1.00%	925,809 +119,107
mankiewicz.com	3.9K -34.26%	2.8K +57.86%	2.23 +25.76%	06:47 -64.76%	61.44% -16.74%	2,323,051 +753,644

Visits Unique Visitors Avg. Visit Duration Bounce Rate



Traffic Sources in April



Similar web

Spyfu  
Semrush



# CAPITALISER SUR LES DERNIÈRES TENDANCES

---

## INTERNET TRENDS 2017 – CODE CONFERENCE

Mary Meeker  
May 31, 2017

[kpcb.com/InternetTrends](http://kpcb.com/InternetTrends)

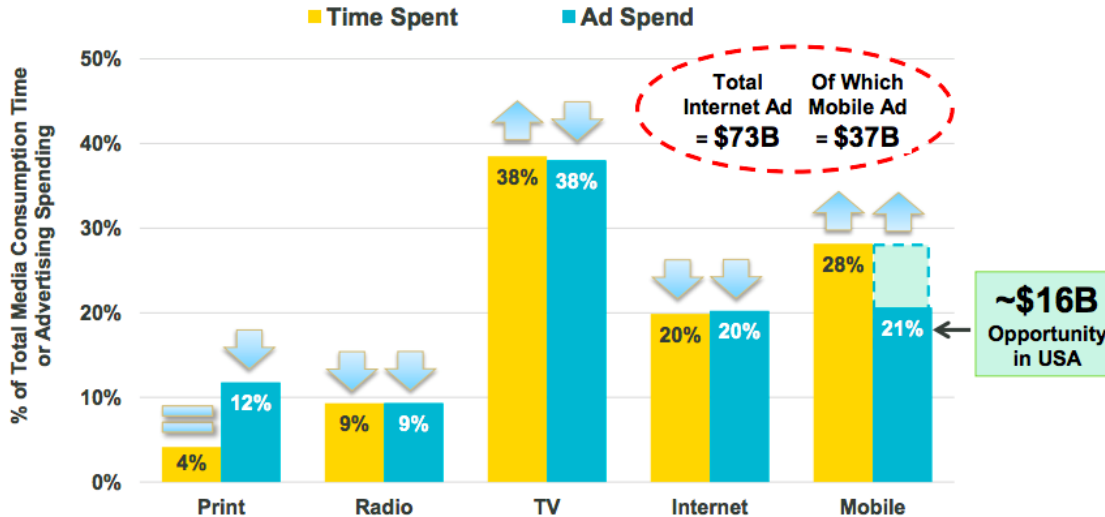
**KLEINER  
PERKINS**

<https://www.wsiworld.com/gabormarkus/2018/06/14/quelles-tendances-internet-en-2018/>

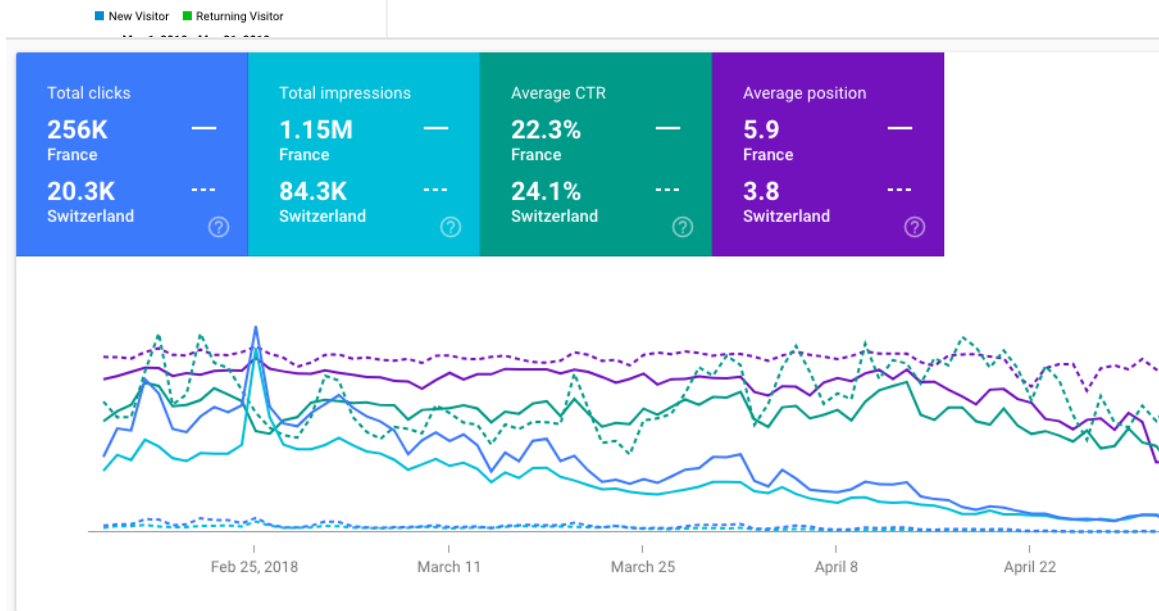
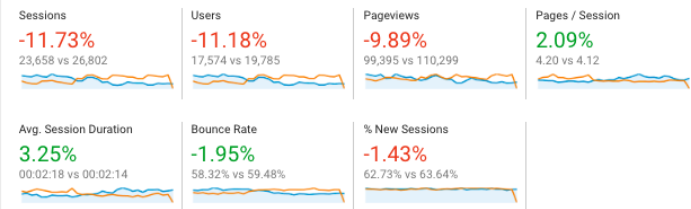
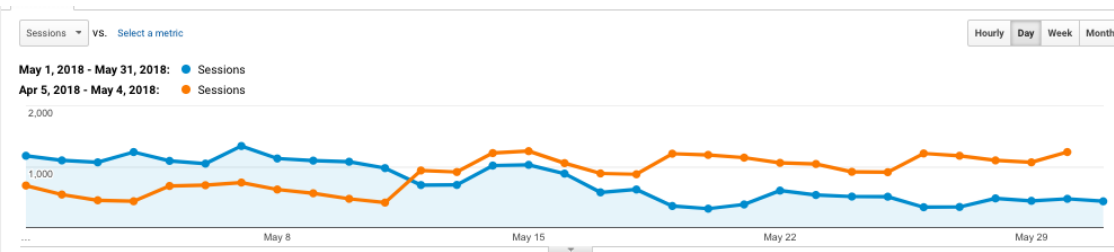
# Where is the Next Thing?

Advertising \$ =  
Shift to Usage (Mobile) Continues

% of Time Spent in Media vs. % of Advertising Spending, USA, 2016



# ANALYSER VOTRE PROPRE TRAFIC



Google Analytics  
Google Search Console



# UNE MÉTHODOLOGIE

# QUELLES VARIABLES?

## LES VARIABLES D'UNE CAMPAGNE MARKETING RÉUSSIE



La bonne personne

+



La bonne offre

+



Le bon message

+



Le bon temps

# QUEL PROCESSUS?

## 1. Faire **connaitre**

Construire votre notoriété, e-reputation

→ p.ex. Pub Display,...

## 2. Faire **venir**

Générer du trafic ciblé

→ p.ex. Référencement naturel (SEO), Publicité, Emailing...

## 3. Faire **Rester**

Capter l'attention, démontrer l'expertise

→ p.ex. l'expérience utilisateur sur site web

## 4. Faire **Faire** → **la bonne Personne!**

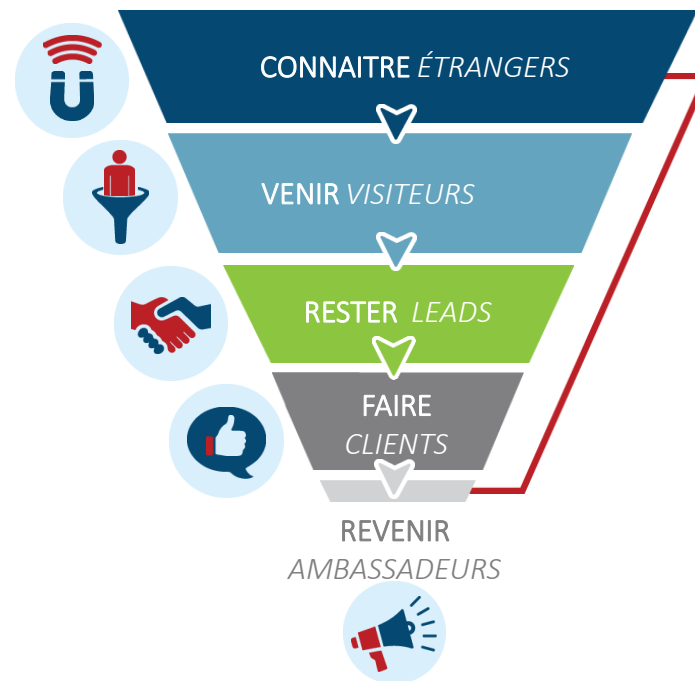
Convertir le visiteur en client/prospect qualifié

→ p.ex. Achat, Formulaire sur site,...

## 5. Faire **Revenir**

Fidéliser

→ p.ex. Newsletter, carte de fidélité,...



1

## QUEL EST VOTRE OBJECTIF MARKETING ?

Génération de Leads

Crédibilité & Branding

Communication Clientèle

2

CHOISISSEZ LA BONNE

TACTIQUE

MARKETING EN LIGNE

Priorité Haut



Priorité Moyen



Priorité Bas



PUB (PPC, Pay Per Click)



Référencement naturel (SEO)



Marketing de Contenu (éditorial)



Réseaux Sociaux

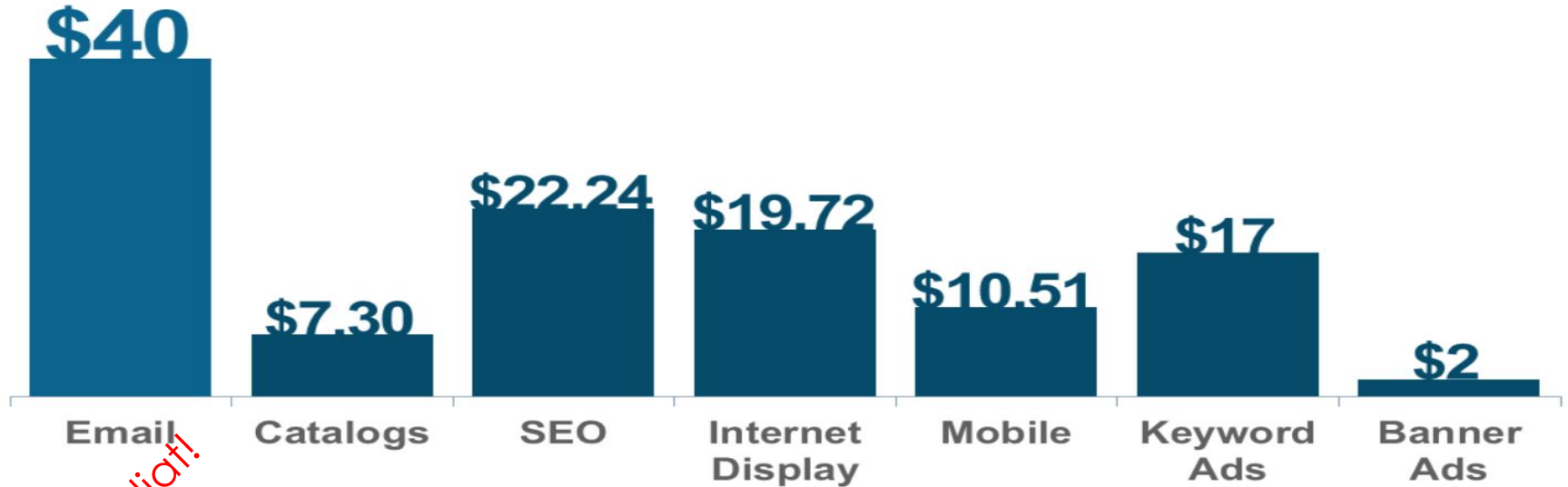


Emailing



# LA RENTABILITÉ DES TACTIQUES DIGITALES (2014)

ROI (per \$1 spent)



*Effet Immédiat!*

*2-3 mois*

*6-9 mois*

*2-3 mois*

*2-3 mois!*

*2-3 mois!*

*2-3 mois!*





CLUB CHARM



CHERRY  
2F  
大番寿司  
02-1000-1111

3F 日・祭日 営業

梅村ビル

new style square  
FOUR SENSE  
2F

1F 入口

大番寿司 本店

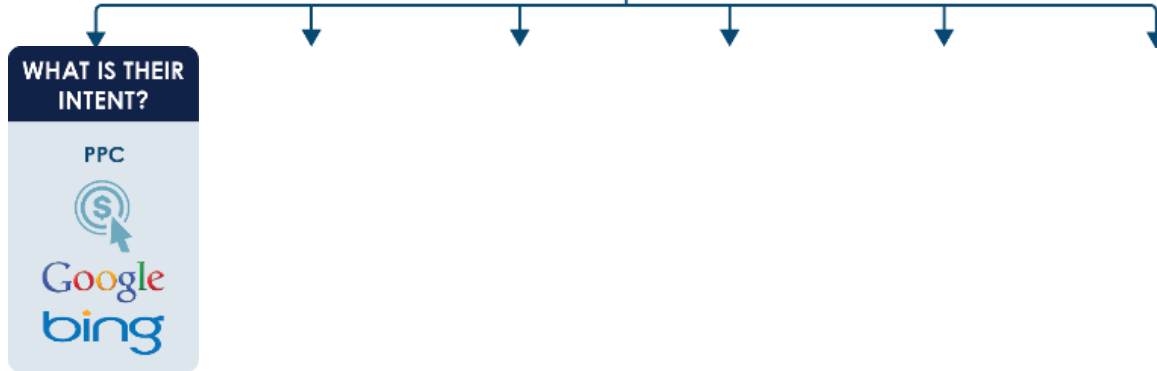
PUBLICITÉ  
DIGITALE

DAIWA TAXI 413



## DIGITAL ADVERTISING

### Que Savons-Nous de nos Clients?



PPC = Pay Per Click

About 881.000 results (0,77 seconds)

Tip: Search for **English** results only. You can specify your search language in Preferences

### Baskets jusqu'à -70% - Choix de baskets à bas prix - eboutic.ch

**Ad** [www.eboutic.ch/baskets](http://www.eboutic.ch/baskets) ▾

[www.eboutic.ch/Baskets](http://www.eboutic.ch/Baskets)

Ventes Privées Suisse · Inscription gratuite · Marques jusqu'à -80% · Nouvelles offres inédites

Styles: Casual, Classique, Moderne, Sportif, Tendance, Confortable, Streetwear, Business, Boho-Chic

High-Tech -80%

Chaussures Femme -80%

Offres Spa & Wellness

Jeans jusqu'à -80%

### Baskets En Ligne - Envoi et Retours gratuits - ackermann.ch

**Ad** [www.ackermann.ch/Chaussures/Sport](http://www.ackermann.ch/Chaussures/Sport) ▾

4,7 ★★★★★ rating for ackermann.ch

Livraison gratuite dès CHF 99.- d'achat et le droit d'annuler de 30 jours!

D'achat sur facture · Facture mensuelle · Garantie de 3 ans · Baisse des prix durable

High Heels · Sandales · Hommes

### Acheter de jolies chaussures pour femme en ligne chez Dosenbach

<https://www.dosenbach.ch/CH/fr/shop/femmes/femmes-chaussures.cat> ▾

Commandez des chaussures pour femme branchées dans la boutique en ligne Dosenbach | Livraison gratuite et retour possible dans toutes les succursales!

### Basket4Ballers: Magasin basket ball, sneakers, chaussures de basket ...

[www.basket4ballers.com/](http://www.basket4ballers.com/) ▾ [Translate this page](#)

Basket4Ballers, boutique en ligne spécialisée en sneakers, vêtements et accessoires de basket ball pour hommes et femmes. Produits 100% authentiques et ...

### Basketball - Petites annonces gratuites, occasion: acheter & vendre ...

[www.anibis.ch](http://www.anibis.ch) ▾ [Accueil](#) ▾ [Sport](#) ▾ [Loisirs](#) ▾ [Autres sports](#) ▾ [Translate this page](#)

Basketball - Petites annonces gratuites de Suisse romande : acheter & vendre - Chercher et trouver un vaste choix d'annonces actuelles sur anibis.ch.

### Shop for acheter b... on Google

Sponsored ⓘ



Dutch Town Bicycle - Men's/Women's - Black Tyres and **Basket White**

**CHF 234,53**

PrivateFloor

→ [More on Google](#)

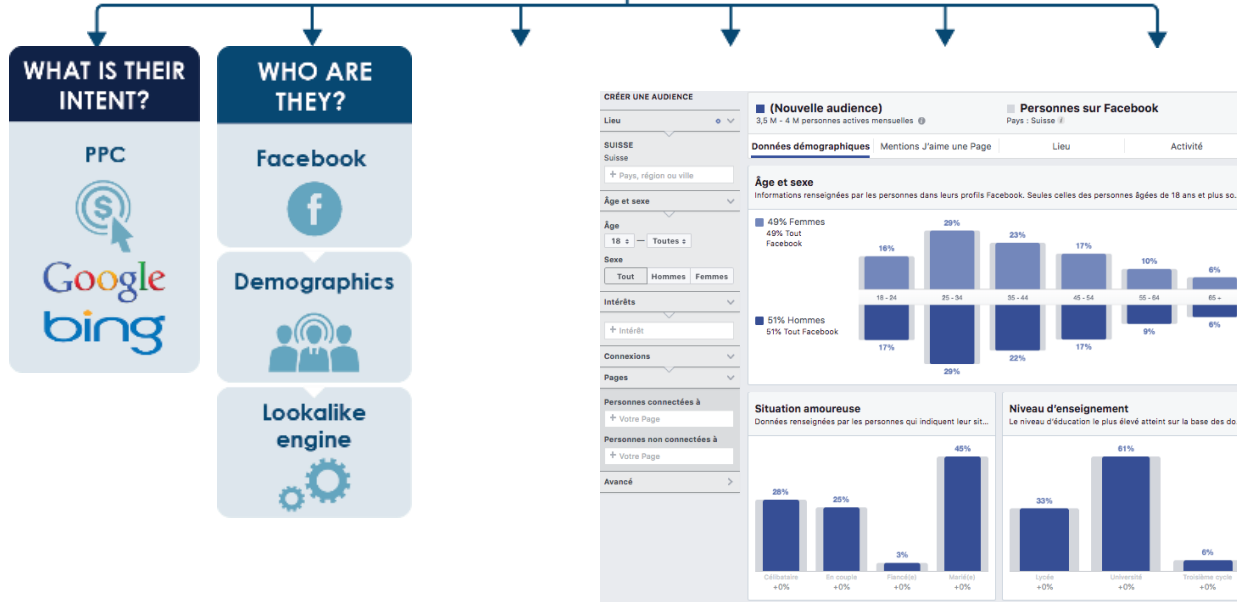
PPC = Pay Per Click

<https://www.google.com/adwords/express/>



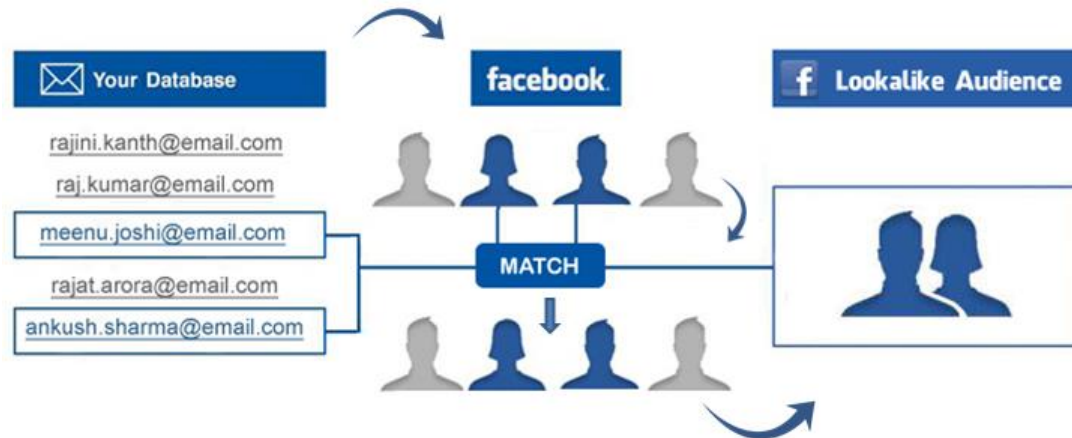
# DIGITAL ADVERTISING

## Que Savons-Nous de nos Clients?



[www.facebook.com/ads/audience-insights/people](http://www.facebook.com/ads/audience-insights/people)

# Facebook Lookalike Engine

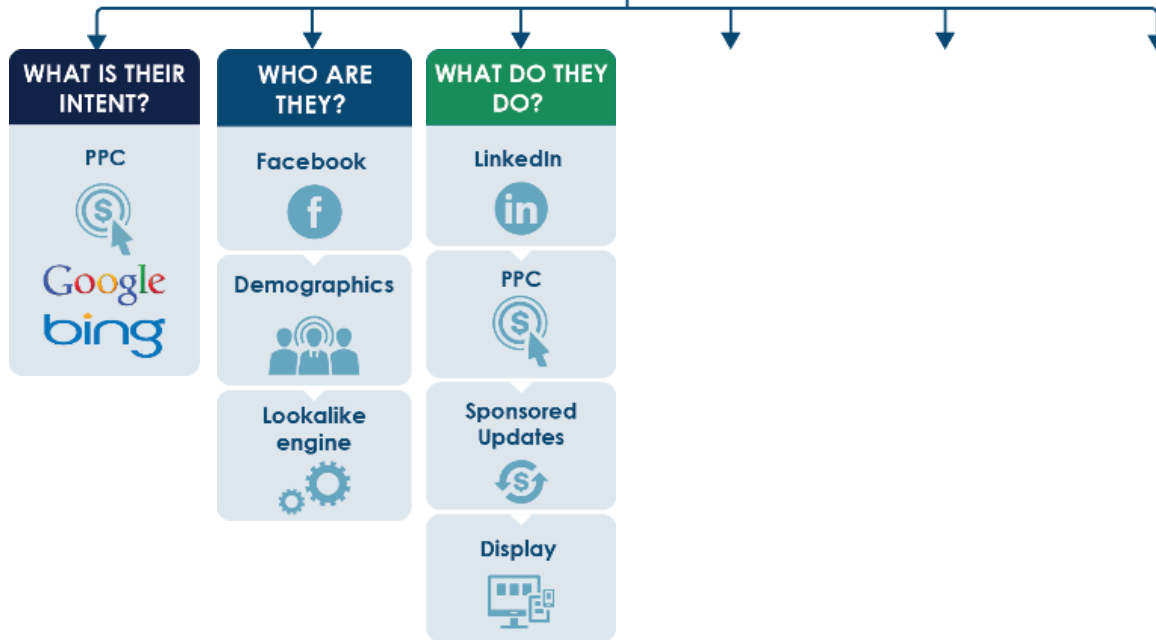


En français; les audiences similaires



## DIGITAL ADVERTISING

### Que Savons-Nous de nos Clients?



PPC

Get a New Job for 2016 - Keep your new year's resolution. Get 5+ job offers with 1 app on Hire.



Dan Monaghan

Find out why Agencies and Digital Marketers...

Improve your profile

6 people viewed your profile in the past day

+7% profile rank in the past 15 days

15 ways to keep in touch



Rudi Ribeiro Jr has a new job. Senior Inbound Marketing Specialist / Agency Partner Program at HubSpot

Like

Comment

Skip

Share an update

Upload a photo

Publish a post

2 new updates

Endorse your connections for their skills



Andrew Case for Leadership

Endorse



Michelle Torre for Business Strategy

Endorse



Matthew J. Doyle for Online Marketing

Endorse

Show more

Multiple Locations. Centralized Marketing. SIGNPOST NATIONAL BRANDS™

Display

About Feedback Privacy & Terms

LinkedIn LinkedIn Corp. © 2016



Stanford Graduate School of Business shared:

Sponsored

Sponsored

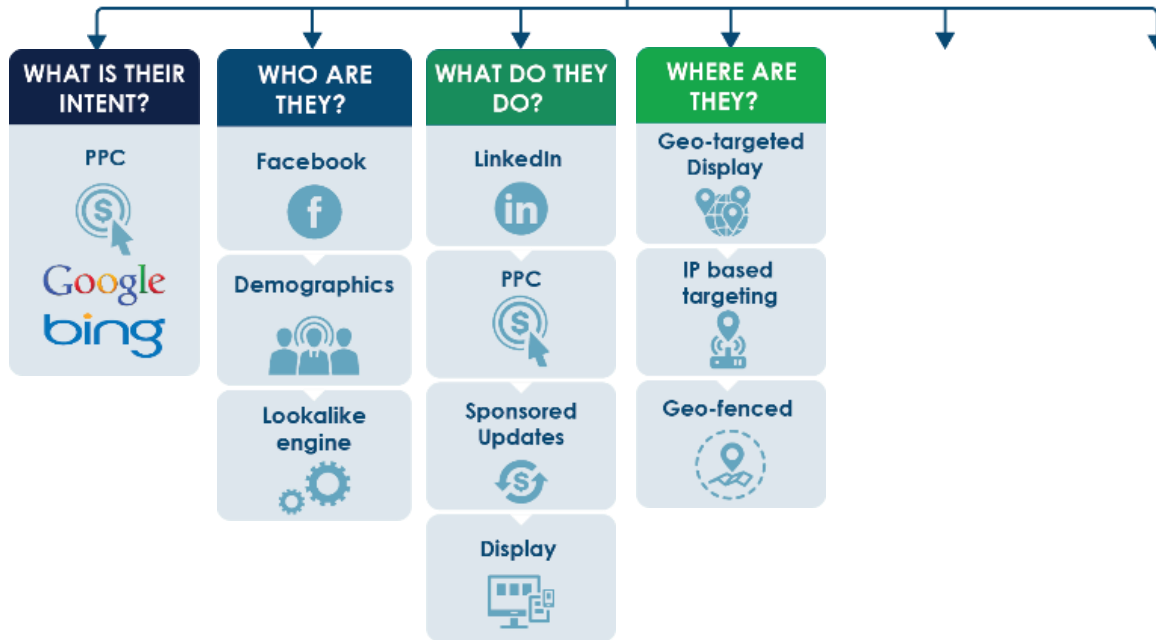
Follow

The Stanford MSx Program is a one-year accelerated degree program, uniquely designed for ambitious global leaders who have more experience than typical MBA students. Intense and immersive, rigorous and collaborative, Stanford MSx has been shown more



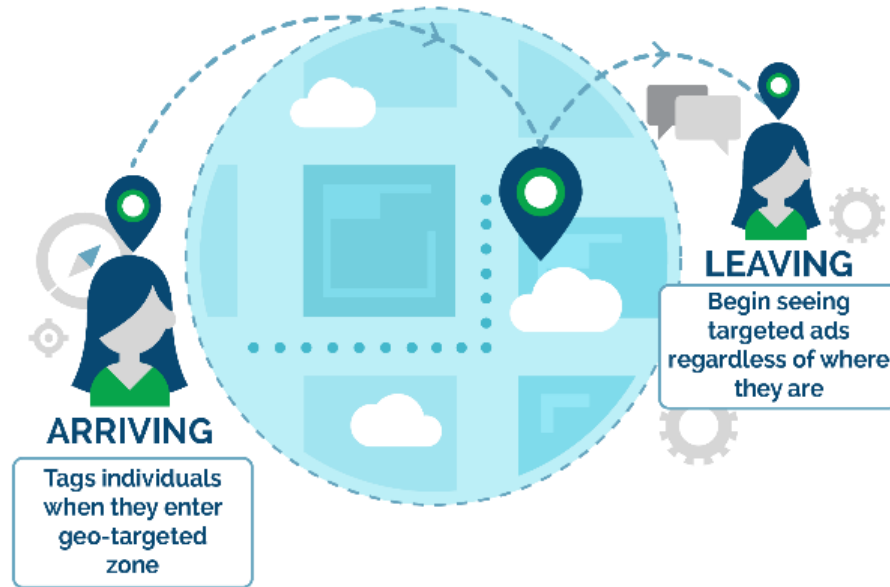
# DIGITAL ADVERTISING

## Que Savons-Nous de nos Clients?





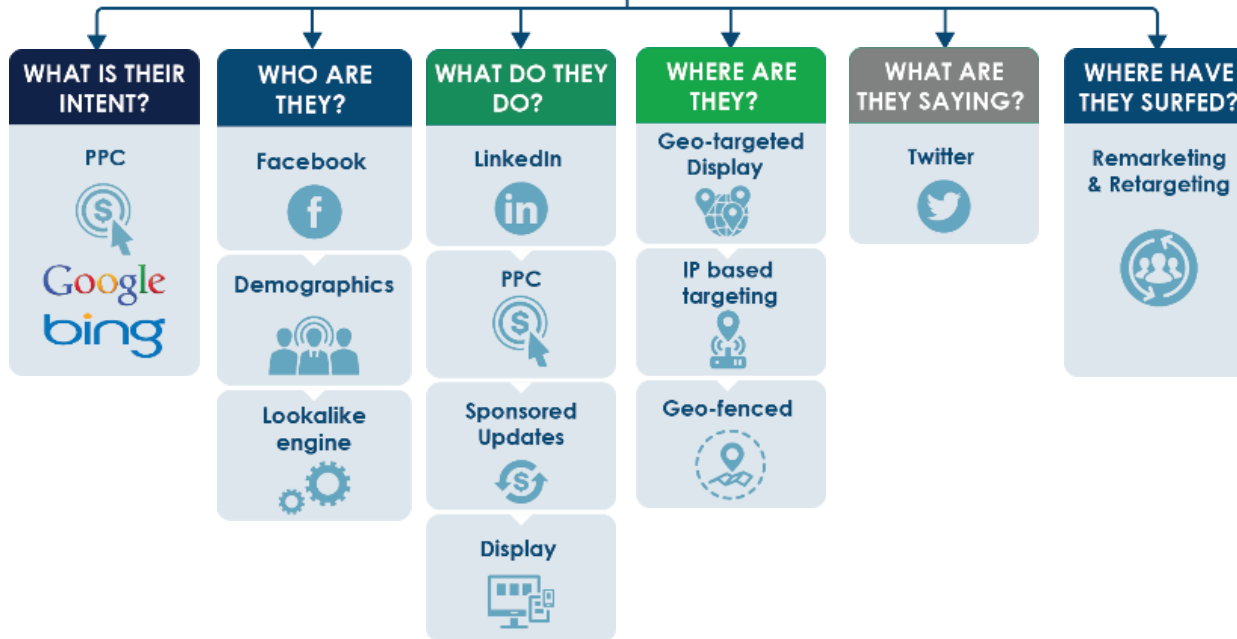
# Pub en ligne - *Geo-Tagging*



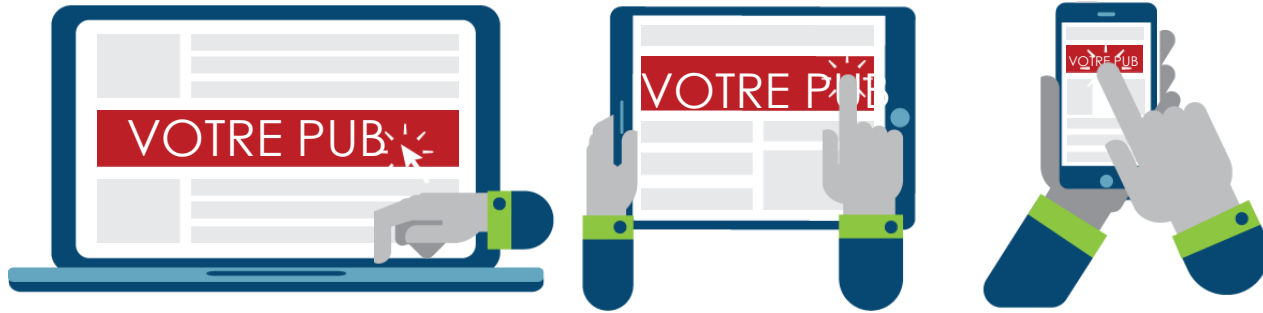


# DIGITAL ADVERTISING

## Que Savons-Nous de nos Clients?



# Remarketing – L'Arme Secrète



# Remarketing – Google

The screenshot shows a web browser with several tabs open. The active tab is 'Tribune de Genève, l'actualité'. The browser address bar shows 'Secure | https://www.tdg.ch'. The website header includes the 'Tribune de Genève' logo, social media icons, and weather information for Geneva (11°/18°). The main content area features a green banner for 'Assurance maladie : comparez, changez, gagnez.' with a call to action 'Comparez vite !' and the logo for 'comparis.ch Mon meilleur choix.' A pink speech bubble indicates a deadline: 'Jusqu'au 30 novembre : faites vite !'. Below the banner is an article titled 'Ruée sur les bancomats en signe de défiance' with a photo of a Sabadell ATM. To the right of the article is a section titled 'Les plus lus' with three items:

1. Ruée sur les bancomats en signe de défiance
2. A Genève, les dealers font monter la tension
3. «Ce chantier qui s'éternise va tuer ma boulangerie»

On the right side of the browser window, there is a vertical advertisement for 'inOne' featuring an iPad Pro. The ad text reads: 'iPad Pro et Multi Device: le duo parfait.' and includes the 'swisscom' logo at the bottom.

# Remarketing – L'Arme Secrète



couts de  
campagne

+15-20%



performance  
des  
campagnes

+50%



Visibilité  
gratuite

Bonus




COMMENT  
AUGMENTER  
VOTRE VISI & LES  
PROSPECTS?

---

# Pourquoi faut-il être sur la 1e page?

About 438,000 results (0.90 seconds)

Centre médical Medbase - Gare Cornavin - medbase.ch  
www.medbase.ch/ +  
Consultations médicales avec et sans rendez-vous. Médecine générale/gynécologie



Rating: Hours

**Medical Center De La Servette**  
3.3 ★★★★★ (18) Centre médical  
5.5 km · Avenue De-Luserna 17 · 022 795 26 26  
Open until 22:00

**Medical Center Du Léman**  
3.0 ★★★★★ (4) Centre médical  
5.5 km · Rue Docteur-Alfred-Vincant 17 · 022 716 06 60  
Closing soon: 18:00

**Medical Center Rue De Lausanne**  
4.5 ★★★★★ (2) Centre médical  
6.2 km · Rue de Lausanne 80 · 022 958 33 33  
Closing soon: 18:00

More places

Centre médical à Genève - 385 résultats sur local.ch  
https://yellow.local.ch/fr/Genève/Centre%20médical.html · Translate this page  
Retrouvez tous les entrées pour la catégorie Centre médical dans l'annuaire téléphonique de local.ch. Il y a 385 résultats pour la Centre médical à Genève.

Centre Médical de la Servette: Page d'accueil  
cmse.magellan.ch/ · Translate this page  
Service de consultation sans rendez-vous avec accès au centre d'imagerie. En savoir plus. Contact: 17, Avenue De-Luserna - 1203 Genève Téléphone: +41 22 ...

Centre Médical Rue de Lausanne: Page d'accueil  
cmrl.magellan.ch/ · Translate this page  
L'équipe · Contact · Les centres · Centre imagerie Servette · Centre médical ... Contact: Rue de Lausanne 80 - 1202 Genève Téléphone: +41 22 906 33 33.

Centre Médical de Genève, CMG. Consultations avec/sans RDV et ...  
www.cm-geneve.ch/ · Translate this page  
Centre Médical de Genève · 1202 · Rue de Lausanne 80 · Genève · Suisse · 022 958 33 33



Payant:  
**30%** des clics



Local:  
**??** des clics



Gratuit: **70%** des clics

- 25% pour 1e position
- 20% pour 2e position
- 15% pour 3e position

# COMMENT ESTIMER LE TRAFIC

## Ciblage ?

Pays-Bas, Belgique,  
Royaume-Uni, Suisse,  
France

Français, Anglais

Google et les partenaires du  
Réseau de Recherche

**Mots clés à exclure**  
"porte ski"

## Période ?

Afficher le nombre moy. de  
recherches mensuelles  
pour : les 12 derniers mois

Personnaliser votre recherche

## Votre page de destination

www.avoriaz.com

Obtenir des idées

Modifier la recherche

Français Anglais

### Tendances des recherches

Nombre moyen de recherches mensuelles

1 M

750 k

500 k

250 k

mai 2017

août

nov.

avr. 2018

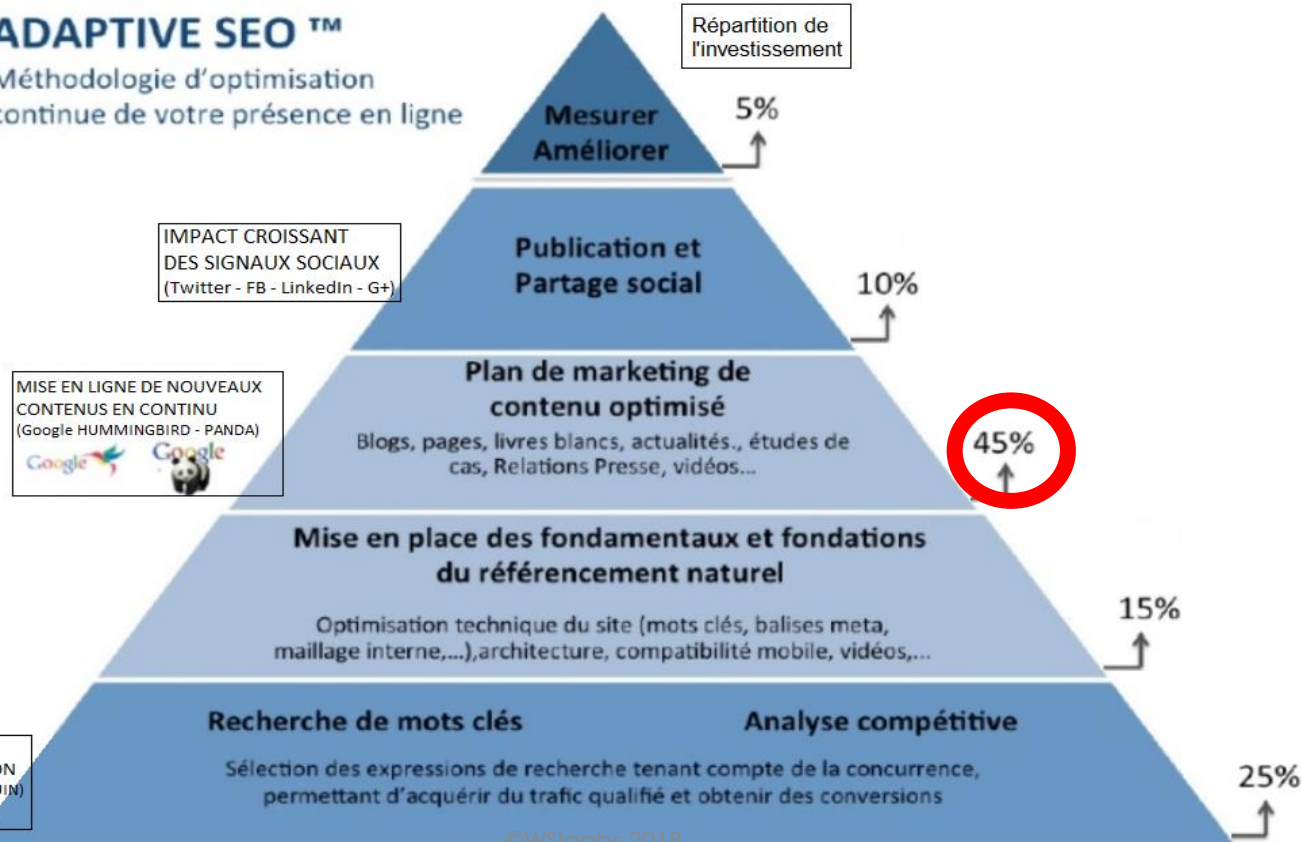
## Google Trends & Google Keyword Planner



# Méthodologie AdaptiveSEO™

## ADAPTIVE SEO™

Méthodologie d'optimisation continue de votre présence en ligne





SOCIAL

# Social – Les Réseaux

---

Avez-vous réservé le nom de votre société?

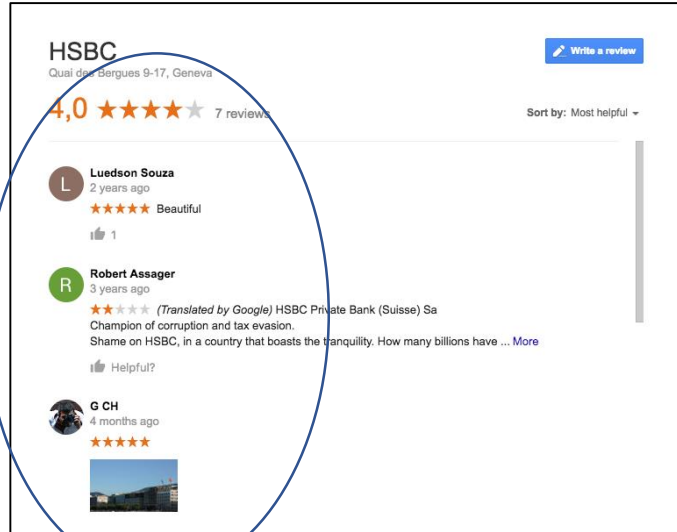
Soyez cohérent avec votre N.A.T. (Nom. Adresse. Téléphone.)

→ indispensable pour SEO



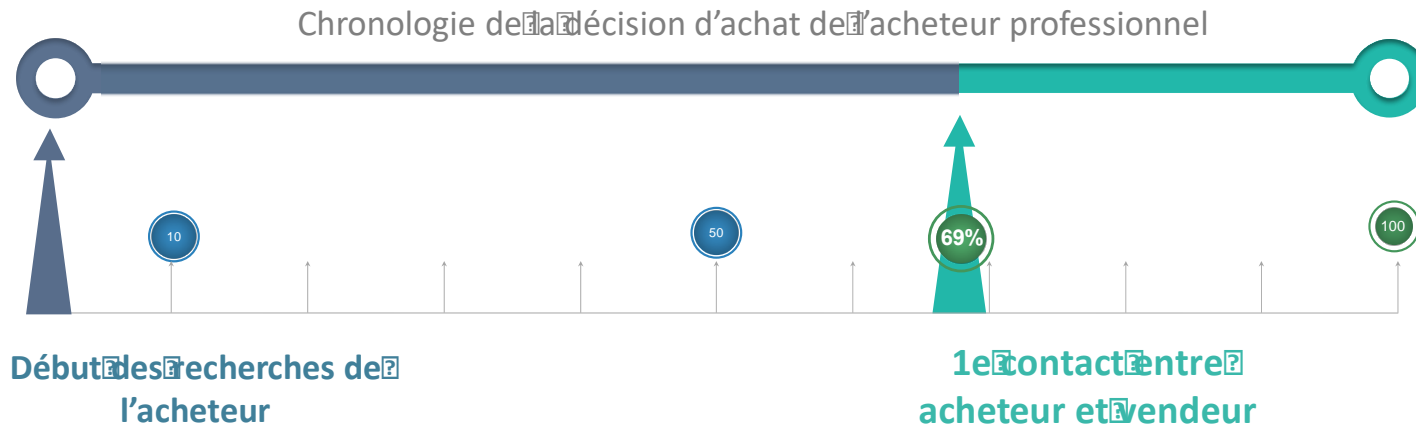
# Social - Réputation

- Gestion de l'e-Réputation
  - Gérez la satisfaction de vos clients en ligne
  - 1 Star Yelp = +9% du chiffre d'affaires (Harvard)



# Social - Selling

- Transformation des comportements d'achat



# Où en êtes-vous ?

WWW.LINKEDIN.COM/SALES/SSI

## Social Selling Dashboard

[Share your SSI](#)



### Gabor Markus

Digital Marketing Strategist | Innovation  
Booster | Serving Small Business  
Owners & Marketers

Top **2%**

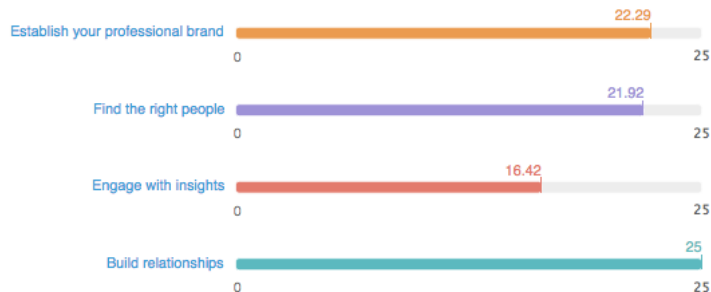
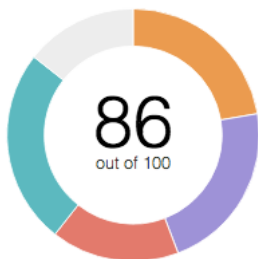
Industry SSI Rank

Top **7%**

Network SSI Rank

### Social Selling Index – Today

Your Social Selling Index (SSI) measures how effective you are at establishing your professional brand, finding the right people, engaging with insights, and building relationships. It is updated daily. [Learn more](#)





QUE RETENIR DE  
CETTE  
PRÉSENTATION?

---

# ASTUCE #1: LA FORMULE MAGIQUE!

## LES VARIABLES D'UNE CAMPAGNE MARKETING RÉUSSIE



La bonne personne

+



La bonne offre

+



Le bon message

+



Le bon temps



# ASTUCE #2: LES 5 «FAIRE»

## 1. Faire **connaitre**

Construire votre notoriété, e-reputation

→ Display, Buzz, vidéos, Blog, presse...

## 2. Faire **venir**

Générer du trafic ciblé

→ Référencement naturel (SEO), Publicité, Emailing...

## 3. Faire **Rester**

Capter l'attention, démontrer l'expertise

→ Point différenciant, expérience utilisateur

## 4. Faire **Faire**

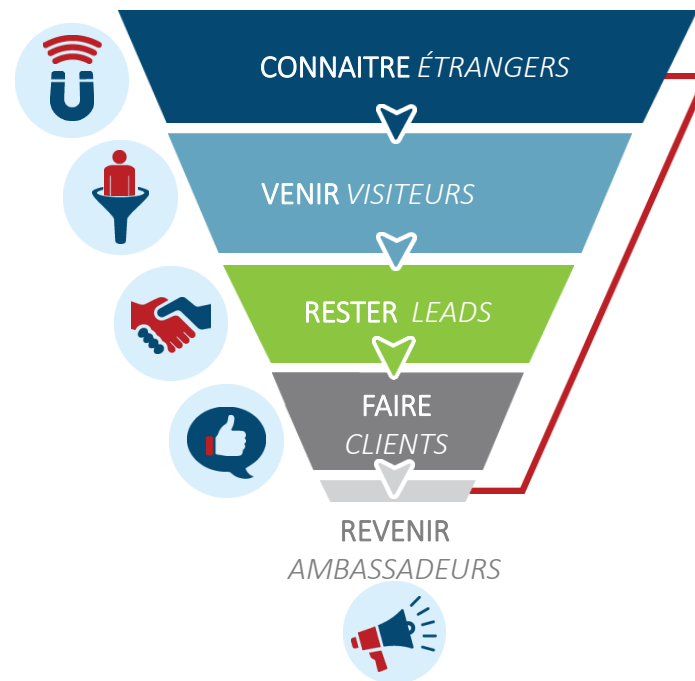
Convertir le visiteur en client/prospect qualifié

→ Achat, Formulaire, Téléchargements, Quizz, Enquête

## 5. Faire **Revenir**

Fidéliser

→ Newsletter, carte de fidélité




# ASTUCE #3: 13 OUTILS GRATUITS




1. Carte de métro WSI <https://goo.gl/eJ4wk2>
2. Wayback machine <http://web.archive.org/>
3. Facebook insights  
[www.facebook.com/ads/audience-insights/people](http://www.facebook.com/ads/audience-insights/people)
4. Google Analytics  
<https://analytics.google.com/>
5. Google adwords express  
<https://www.google.com/adwords/express/>
6. Google Search Console  
<https://www.google.com/webmasters/>
7. Keyword Planner  
<https://adwords.google.com/home/tools/keyword-planner/>
8. Google Trend  
<https://trends.google.com/trends/>
9. Google maps <https://www.google.ch/business>
10. Think with Google  
<https://Thinkwithgoogle.com>
11. SpyFu <https://www.spyfu.com/>
12. SEM rush <https://www.semrush.com/>
13. Social Selling:  
<https://www.linkedin.com/sales/ssi>

# MERCI DE VOTRE PARTICIPATION

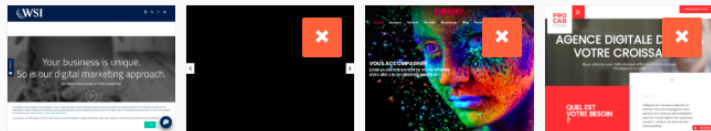
<http://magic.wsigabs.ch/conference-booster-ses-ventes-FER-29-06-18/>

Report for  
WSIgabs | 

87

Overview Detail **Competitors** Proposal   

WSIgabs **87** emakina **55** EMINENCE **71** procab **76**



**WEBSITE BUILD**

Analytics	✓ Multiple found	✗ Not detected	✓ Google Analytics	✓ Multiple found
Broken links	✓ None detected	✗ 2 detected		✓ None detected
CMS	✓ WordPress	⚪ None detected		⚪ None detected
Code quality	✓ No issues found	✓ No issues found		✓ No issues found
Content keywords	✗ Issues found	✗ Issues found		✗ Issues found
Headings	✓ Well defined	✗ Not well defined		✗ Not well defined

**Bonus**  
audit gratuit de votre empreinte  
digitale

## NOS SERVICES CLÉS



# SERVICES MARKETING DIGITAL



PUB DISPLAY &  
REMARKETING



PAY PER  
CLICK



INBOUND  
MARKETING



MARKETING  
DE CONTENU



VIDÉO  
MARKETING



WEB  
ANALYSE



WEB DESIGN &  
DÉVELOPPEMENT



SOCIAL MEDIA  
MARKETING



RÉFÉRENCEMENT  
(SEO)



OPTIMISATION DES  
PAGES  
D'ATERRISSAGE



EMAIL  
MARKETING



MARKETING  
MOBILE

# LES PETITS DEJEUNERS DES PME ET DES START-UP



DIRECTION GENERALE  
DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE,  
DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION

