



Stratégie de contenu numérique

**Soyez vu et reconnu
de vos clients et prospects
grâce à une stratégie
de contenu numérique
efficace.**

Livrables

1. Document d'analyse
2. Recommandations
3. Calendrier de contenu

Attirez les bonnes personnes sur le Web

Il est important que votre présence en ligne reflète votre proposition de valeur, que vos outils Web répondent aux besoins d'information des visiteurs et qu'ils offrent un contenu pertinent. Nos experts identifient les messages et les éléments clés qui doivent se trouver sur vos médias numériques.

- Pourquoi faire une stratégie de contenu**
- Augmenter votre présence en ligne
 - Améliorer l'interaction avec votre clientèle cible
 - Renforcer la fidélité de vos clients actuels
 - Atteindre vos objectifs grâce à des actions claires

Les étapes de la stratégie de contenu

La stratégie de contenu sera directement liée à la stratégie de positionnement de l'entreprise et comprend les éléments suivants :

(Internet, blogue, médias sociaux, vidéo, infolettre, livres blancs, études de cas, guides pratiques, questions-réponses, forums, etc.)

- 1. Définition des personas**
→ Permet d'adapter le contenu aux besoins de clients ciblés en ayant une meilleure idée de leurs besoins, de leurs questionnements et de leurs habitudes.
- 2. Analyse sommaire des outils d'analyse web**
→ Permet de récolter de l'information sur les pages les plus visitées, sur les mots-clés populaires et les tendances de recherches.
- 3. Identification des outils de communications à prioriser**
→ Chaque outil possède un objectif de communication et un public cible et répond aux besoins des personas (site
- 4. Suggestions pour le contenu des différents outils de communication**
- 5. Proposition d'un calendrier de déploiement pour la stratégie de contenu**
→ Présentation par mois des contenus à déployer sur les différents supports de communication.