

Des pratiques à connaître !**En quoi consiste l'inbound marketing ?**

L'inbound marketing consiste à faire venir les clients à soi en mettant à la disposition de vos prospects des contenus sur internet qui apportent des solutions à leur besoin ou à leur recherche de produits pour les faire progresser dans leur processus de décision afin de les *convertir en leads* puis de les conclure en clients par l'achat de votre produit ou de votre service

Qu'est-ce qu'un lead ?

C'est une personne qui manifeste un intérêt pour vos produits et services. Il va se manifester en remplissant un formulaire sur votre site internet, ou en vous contactant par différents canaux de communication que vous mettez en place pour recueillir ces demandes (messaging, tchat, téléphone, etc.)

**POURQUOI NUMERISER VOTRE ACTION COMMERCIALE ?****L'avenir de votre entreprise passe par internet !**

La présence sur internet devient indispensable pour développer son entreprise. Nous analysons dans cette fiche, les motivations d'une telle présence, les règles à respecter pour que votre site internet devienne un véritable outil marketing au service du développement de votre entreprise.

Quelques chiffres à retenir

La crise sanitaire de 2020 a développé de nouveaux comportements d'achats. Selon une étude récente, la France compte 53,1 millions d'internautes mensuels dont 40 millions de cyberacheteurs qui se connectent en moyenne 22 jours par mois et 2h12 par jour en 2019. Face à ce comportement des acheteurs vous devez être présent sur internet pour vous assurer une visibilité et vendre vos produits et services même si vous disposez d'un magasin de proximité..

En quoi consiste le webmarketing

Le webmarketing ou dénommé également netmarketing ou cybermarketing est la combinaison des techniques de marketing traditionnel, de statistiques, de vente et de communication à l'aide des technologies informatiques et d'internet.

C'est donc la mise en œuvre d'un ensemble d'outils technologiques, site web, réseaux sociaux, mailing, vidéos, etc. qui vont contribuer à rendre visible votre entreprise sur le net et ainsi développer son activité commerciale !

Votre objectif doit être de rendre visible votre entreprise sur internet pour faire venir le client à vous plutôt que d'aller le chercher, c'est ce que l'on appelle *l'inbound marketing*