



FICHE SAVOIR marketing – L’Inbound marketing

Le principe

L'inbound marketing est une stratégie permettant aux entreprises d'être leur propre média. Le principe est d'attirer des prospects via du contenu intelligent et pertinent plutôt que de les solliciter via de la publicité.

Comment ça marche :

1. Construire une audience qualifiée via le digital

Il s'agit d'attirer un trafic qualifié sur le site avec des contenus intéressants. Inconnu, l'internaute devient visiteur. Cela peut passer par des blogs, les réseaux sociaux, les moteurs de recherche, etc.

2. Transformer les visiteurs en contacts qualifiés puis en prospects

Il s'agit d'identifier les visiteurs et recueillir des informations de contact pour pouvoir les recontacter et en faire des prospects qualifiés. Cela passe en proposant des formulaires d'inscription,...

3. Transformer les prospects en clients

Il s'agit d'accompagner le prospect dans son processus de décision jusqu'à la vente, pour en faire un client. C'est une étape qui peut combiner des moyens traditionnels (téléphone, rendez vous, etc.) et digitaux (newsletter, marketing automation, etc.).

4. Transformer les clients en ambassadeurs

Cela passe par la satisfaction et la fédilisation des clients afin de les engager pour en faire des ambassadeurs de la marque. Cela passe aussi par des produits et des services de qualité.

Les outils pour l'inbound marketing

Tous les leviers du **marketing digital** peut être utilisés :

Un contenu intéressant dédié à l'audience cible à créer et à diffuser au bon endroit et au bon moment (ex. : vidéos, blog avec contenu pertinent, infographies...).

Des médias sociaux et des newsletters avec des liens vers les réseaux sociaux afin de promouvoir l'offre de l'entreprise en attirant les prospects vers le site de l'entreprise.

Un site Internet visible (l'importance du référencement) qui valorise l'offre et qui permet d'attirer, identifier puis qualifier les visiteurs afin de les convertir en clients.

Un blog avec un contenu pertinent afin de créer des RDV réguliers avec l'audience et d'attirer un trafic qualifié.