

# Comment développer une petite entreprise en ligne?



Designed by

**BOWWE**

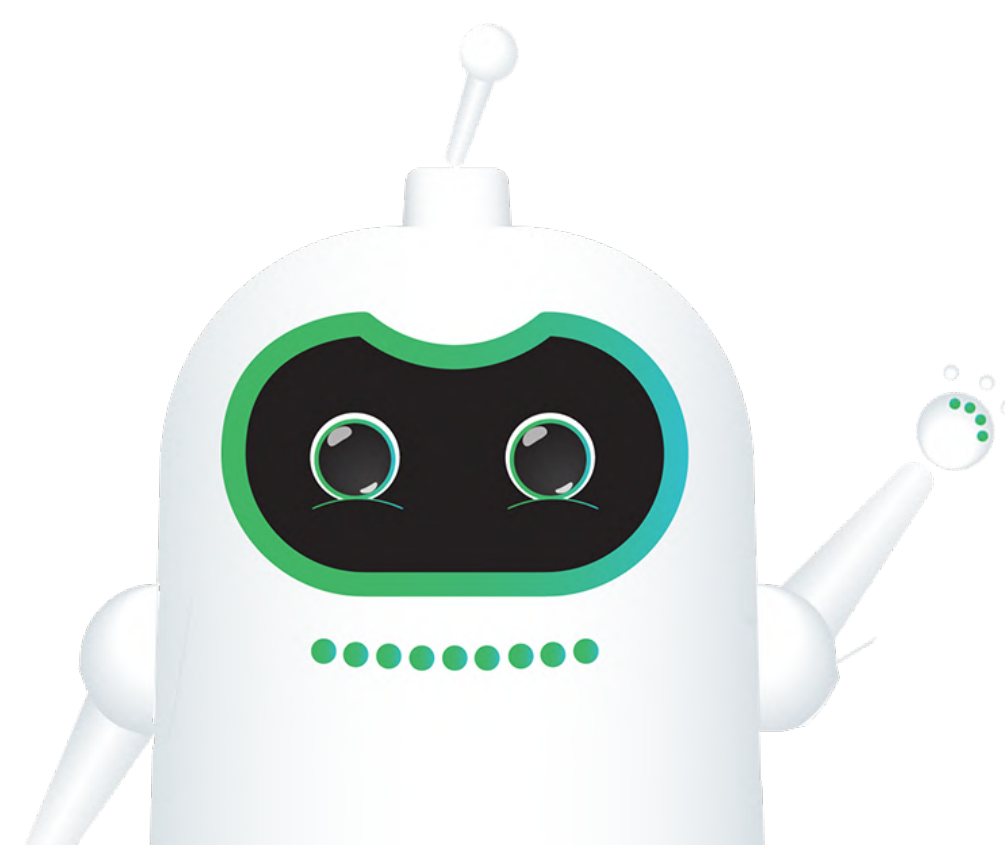
# Pourquoi ce guide est fait pour vous...

Comment développer une petite entreprise en ligne - est une question courante chez les propriétaires de petites entreprises, à laquelle il n'est pas toujours facile de trouver une réponse. Beaucoup se font prendre de diverses manières pour développer une petite marque en ligne qui sont souvent inefficaces.

Dans ce matériel, vous trouverez les stratégies les plus éprouvées et les plus efficaces pour développer une petite entreprise en ligne. Qu'allez-vous apprendre sur chaque stratégie ?

- 1.) Statistiques de base (mais cruciales).
- 2.) C'est l'avantage le plus important pour votre entreprise.
- 3.) Guide clair sur la façon de démarrer avec chacun d'eux.

Ce document a été créé sur la base d'années de travail avec de petites entreprises et d'activités promotionnelles sur divers canaux de commercialisation. S'il manque des informations à ce matériel ou si vous souhaitez en savoir plus, rendez-vous sur <https://bowwe.com/fr/blog> ou contactez-nous (<https://bowwe.com/fr/contact>)!



# 1. Faites un site web!

Saviez-vous que 92 % des propriétaires de petites entreprises pensent qu'avoir un site Web est la stratégie de marketing numérique la plus efficace?\* C'est beaucoup, non ?  
Ajouter que 64 % des petites entreprises ont un site Web le rend encore plus impressionnant !\* C'est un signal clair que la possession d'un site Web est actuellement cruciale pour toutes les petites entreprises.

## Quels avantages peut vous donner un site Web?

- **Trafic** - Google effectue en moyenne 40 000 recherches par seconde, ce qui équivaut à 1 200 milliards de recherches dans le monde par an. Certaines de ces recherches sont liées aux petites entreprises, ce qui est une excellente occasion de vous faire voir dans SERP (résultats des moteurs de recherche).
- 
- **Vente** - Vendre via votre propre site Web vous permettra non seulement de gagner de l'argent, mais également d'établir une relation plus étroite avec vos clients, ce qui vous permettra de les transformer plus facilement en clients fidèles.
- 
- **Données de base** - si vous avez un site Web, vous avez accès aux données de base sur vos clients potentiels et actuels. Vous apprenez à connaître leur sexe, leur âge, leur emplacement, leurs intérêts et bien plus encore!

\*La source: <https://devrix.com/tutorial/small-business-marketing-statistics-trends/>

# Comment améliorer le site Web d'une petite entreprise ?

## 1) Montrez ce qui vous distingue

Attirez des clients en montrant ce qui vous distingue du reste de la concurrence. Le fait que vous soyez une petite entreprise peut s'avérer être votre plus grand avantage ! Montrez à vos clients que vous avez du temps pour eux (« Rencontrons-nous - quand vous voulez »), qu'ils peuvent toujours vous contacter (« Votre support est ouvert 24h/24 et 7j/7 ») et que vous approchez chacun d'eux individuellement (« Nos produits sont 100% adaptés à chaque client individuellement »).

## 2) Prouvez votre valeur

Publiez des témoignages de vos clients sur le site Web, ce qui montrera que beaucoup ont simplement fait confiance à votre entreprise et ont bénéficié de votre offre. Si vous êtes une entreprise nouvellement créée et que vous ne disposez pas encore d'une collection éprouvée d'opinions authentiques, ne vous inquiétez pas. Vous pouvez montrer vos diplômes universitaires ou de cours ou présenter vos projets de démonstration.

## 3) Obtenez un avantage avec le prix

La liste de prix est l'un des endroits qui joue un rôle important dans le processus d'achat. Alors faites en sorte qu'il soit encourageant et rentable pour le client potentiel. Par exemple, vous pouvez créer des plans pour différents publics ou offrir une remise sur votre premier achat.

**Vous ne savez pas comment créer un site web ? Nous avons ce qu'il vous faut !**

**Voir notre guide : <https://bowwe.com/en/blog/site-to-do-business>**

## 2. Créez un blog!

Un blog offre de belles opportunités de développement et d'acquisition de clients. Les petites entreprises avec des blogs obtiennent 126 % de croissance de prospects en plus que celles qui n'en ont pas.\* Créez donc un blog où vous partagerez des connaissances et des conseils précieux sur votre secteur.

### Quels avantages peut vous apporter un blog?

- **Placer dans le moteur de recherche (SERP)** - avoir un blog signifie plus d'opportunités pour que votre contenu soit bien classé dans les résultats de recherche. Cela signifie plus de trafic qui peut se transformer en vos clients.
- **Reconnaissabilité** - en créant un contenu précieux et en partageant les connaissances avec vos destinataires, vous construisez une image d'expert dans un secteur donné autour de votre marque.
- **Contact** - via un blog, vous pouvez non seulement établir des contacts avec des clients potentiels, mais également obtenir leurs coordonnées en proposant, par exemple, un PDF à télécharger en échange d'une adresse e-mail.

\*La source: <https://wpforms.com/the-ultimate-list-of-online-business-statistics/>

# Que doit contenir un blog de petite entreprise?

## 1) Informations sur les produits ou services

Si vous vendez des produits ou des services, créez des documents qui s'y rapportent. Il peut s'agir de tutoriels montrant comment utiliser un produit donné ("Comment créer un site web avec BOWWE") ou de conseils avant d'utiliser un service donné ("De quels documents aurez-vous besoin lors d'une rencontre avec un comptable").

## 2) Conseils pour démarrer et gérer votre propre entreprise

Le blog est idéal pour partager vos connaissances et vos expériences avec les autres ("Comment j'ai démarré mon entreprise de dropshipping en seulement 3 mois"). Étant donné que la création et la gestion de toute petite entreprise impliquent beaucoup de responsabilités et de nombreuses inconnues, les gens sont impatients de rechercher tous les documents qui répondront à leurs questions et indiqueront des solutions raisonnables.

## 3) Sujets liés à l'industrie

Présentez-vous comme un expert de votre industrie et soulevez des sujets essentiels. Expliquez les termes importants ("Les bases du SEO - un dictionnaire pour les débutants") ou des informations sur les événements importants ("À partir de 2023, les changements de réglementation - ce à quoi les petites entreprises doivent faire attention").

**Vous voulez en savoir plus sur les blogs ?**  
**Voir notre blog : <https://bowwe.com/fr/blog>**

# 3. Faites la promotion sur les réseaux sociaux!

Les activités dans les médias sociaux vous permettront d'augmenter la notoriété de votre marque, d'établir de nouveaux contacts ou d'attirer du trafic vers votre site Web. Pour 78 % des propriétaires de petites entreprises, les réseaux sociaux sont une source d'acquisition de nouveaux clients et de contact avec les clients existants.

## Quels avantages peut vous apporter un média social?

- **Feedback** - la communication dans les médias sociaux est beaucoup plus rapide que, par exemple, par courrier et est également beaucoup plus émotionnelle et à jour. C'est pourquoi les médias sociaux sont une excellente occasion d'obtenir des commentaires réels et approfondis sur votre offre ou votre marque en général.
- **Communauté** - les médias sociaux sont l'un des meilleurs endroits pour créer une communauté de confiance et engagée. Vous pouvez les créer en ajoutant votre contenu ou en créant des groupes thématiques.
- **Réutiliser le contenu** - l'une des principales utilisations des médias sociaux est la réutilisation du contenu. De cette façon, vous envoyez des utilisateurs vers votre site Web ou votre blog via un contenu modifié, mais créé précédemment.

\*La source: <https://wpforms.com/the-ultimate-list-of-online-business-statistics/>

# Comment les petites entreprises peuvent-elles promouvoir sur les réseaux sociaux?

## 1) Créez des comptes sur les plateformes où se trouvent vos destinataires

Le plus important est d'être actif sur les plateformes de votre audience. Pour les graphistes, ce seront par exemple les cabinets de recrutement Behance et LinkedIn. Lorsque vous choisissez la plateforme sur laquelle vous souhaitez opérer, déterminez d'abord si le contenu qui y est publié correspond à votre secteur d'activité et si vous y trouverez beaucoup de clients potentiels.

## 2) Partagez du contenu précieux

Les médias sociaux sont l'un des principaux canaux de distribution de contenu. Utilisez-le en partageant des informations intéressantes et importantes de la vie de l'entreprise ou des documents précédemment publiés, par exemple sur un blog.

## 3) Établissez des contacts

Les médias sociaux sont un vaste réseau de contacts que vous pouvez utiliser pour développer votre entreprise : contactez les personnes qui ont réagi au contenu que vous publiez. Rejoignez des groupes thématiques liés à votre industrie. Entamez des discussions avec d'autres experts. Profitez de chaque occasion non seulement pour gagner de nouveaux clients, mais aussi pour établir une coopération professionnelle intéressante.

Visitez le <https://bowwe.com/en/blog> pour plus de conseils sur les médias sociaux.



# 4. Démarrer le marketing par e-mail

Faire des promotions par e-mail est une technique couramment utilisée et efficace pour acquérir de nouveaux clients, ainsi que pour convaincre les clients existants, par ex. acheter à nouveau. Les e-mails peuvent être jusqu'à 40 fois plus efficaces pour atteindre de nouveaux clients que certains médias sociaux.

## Quels avantages peut vous apporter un e-mail marketing ?

- **Personnalisation** - une stratégie fréquemment utilisée consiste à envoyer des e-mails personnalisés qui répondent exactement aux besoins du destinataire. Cela augmente les chances d'obtenir la conversion souhaitée
- **Base de contacts** - tenir une newsletter vous permettra de constituer une base de données de contacts que vous pourrez utiliser à tout moment.
- **Rester en contact** - mener un marketing par e-mail vous aidera à prendre soin de ceux qui ont déjà bénéficié de votre offre, vous pouvez leur envoyer un contenu précieux ou les informer des promotions à venir.

\*La source: <https://wpforms.com/the-ultimate-list-of-online-business-statistics/>

# Que mettre dans la newsletter?

## 1) Informations sur les événements

La newsletter est un endroit parfait pour informer les clients à venir ("24h restantes jusqu'à la plus grosse promotion de l'année...") ou les promotions en cours ("-40% sur tout - ne manquez pas cette opportunité !") redonnant aux clients inactifs.

## 2) Personnalisation

Les petites entreprises sont associées à une approche individuelle et plus proche du client. Alors montrons-le avec une newsletter personnalisée. Un e-mail commençant par "Bonjour, David..." attire beaucoup plus l'attention du destinataire et permet d'établir une relation plus étroite avec lui.

## 3) Assistance

Les e-mails sont utilisés non seulement pour rester en contact avec les clients, mais aussi pour les aider. Il vaut la peine de préparer quelques e-mails qui contiendront des tutoriels sur le produit ou des informations de base à son sujet. Dans le cas des services, les e-mails peuvent inclure, par exemple, des instructions, la confirmation d'un rendez-vous ou une liste de la documentation nécessaire.

# 5. Essayez la publicité en ligne payante

L'utilisation de la publicité en ligne vous permet de définir précisément les destinataires de la publicité et de ne toucher que les personnes susceptibles d'être réellement intéressées par votre offre. Cela vous donne une bien meilleure chance de les transformer en clients et de gagner. Combien? Cela peut représenter en moyenne 3 USD de revenus pour chaque 1,6 USD dépensé sur AdWords.\*

## Quels sont les avantages de la publicité en ligne payante?

- **Groupe de destinataires spécifié** - La publicité sur Internet se caractérise par le fait que vous pouvez spécifier avec précision à qui ils doivent s'adresser, ce qui augmente leur efficacité.
- **Visibilité** - les annonces des campagnes payantes peuvent apparaître pratiquement n'importe où sur le Web. Ils peuvent apparaître sur les sites de rencontre ou même être thématiquement compatibles avec les sites de publicité. Grâce à cela, votre publicité peut atteindre une vaste gamme qui attirera des clients, par exemple, sur votre site Web.
- **Remarketing** - remarketing (c'est-à-dire diriger des publicités vers des personnes qui ont déjà été intéressées par votre offre), vous pouvez transformer de nombreux clients potentiels en clients réels.

\*La source: <https://www.powertraffick.com/ppc-trends-and-statistics>

# Comment ne pas gaspiller son budget dans une promotion payante ?

## 1) Précisez précisément votre audience

L'une des plus grandes erreurs des campagnes Internet est la mauvaise sélection du public. Par conséquent, faites des recherches approfondies parmi vos destinataires et décrivez leurs profils pour réussir votre campagne. Le lieu où il est réalisé est également important ici, ce qui est également lié au caractère de votre public.

## 2) Optimiser correctement la campagne

Un autre aspect essentiel de la campagne consiste à choisir les bons mots-clés (par exemple, en les choisissant via Google Keyword Planner). En réponse à cela, votre annonce apparaîtra dans les résultats de recherche, elles doivent donc être liées non seulement à votre secteur d'activité, mais également au produit ou service lui-même. Ils peuvent aller d'un vague "barbier berlinois" à un "meilleur outil SEO 2022" spécifique.

## 3) Utilisez le remarketing

Le remarketing consiste à cibler les annonces sur les personnes qui sont déjà intéressées par votre offre. Il s'agit d'une activité unique car vous avez déjà un public spécifique, mais cela ne signifie pas que vous les attirerez facilement. Cependant, vos publicités leur rappelleront votre présence et les inciteront à acheter sur votre site.

## 6. Prenez soin du référencement

Le référencement se classe au deuxième rang (75 %) parmi les stratégies de marketing les plus fréquemment choisies.\* Pour les petites entreprises, il s'agit d'une excellente solution (généralement) gratuite, dont les effets peuvent durer longtemps. N'oubliez pas que le référencement implique diverses activités (mots clés, optimisation de contenu, etc.) que vous pouvez généralement effectuer vous-même.

### Quels avantages peut vous apporter un référencement ?

- **Trafic** - une position élevée dans les résultats de recherche augmentera la notoriété de votre marque auprès des clients potentiels et attirera du trafic vers votre site Web ou votre blog.
- 
- **Plus de temps sur le site** - en optimisant votre contenu pour le référencement, vous augmentez les chances que l'utilisateur ait une meilleure expérience d'utilisation de votre site Web, ce qui augmentera le temps qu'il y passera et la possibilité qu'il soit intéressé par votre offre .
- 
- **Augmentez la recherche organique** - plus votre taux de recherche organique est élevé, plus vos clients potentiels pourront vous trouver facilement. De plus, il s'agit d'une forme de promotion entièrement gratuite.

\*La source: [https://cdn2.hubspot.net/hubfs/455263/marketing-mix-2019/Marketing\\_Mix\\_2019\\_Report-Final.pdf](https://cdn2.hubspot.net/hubfs/455263/marketing-mix-2019/Marketing_Mix_2019_Report-Final.pdf)

# Comment les petites entreprises peuvent-elles tirer parti du référencement?

## 1) Inclure des mots-clés pertinents

En incluant des mots clés sur le site Web (et son contenu), votre entreprise peut être beaucoup plus facile à trouver dans les résultats de recherche. Supposons que vous ayez une librairie. Vous pouvez ensuite optimiser votre contenu pour des mots tels que "librairie wrocław", "librairie avec livraison", "librairie livraison étrangère", "librairie outlet", etc. Grâce à l'optimisation, vous apparaîtrez sur des phrases clés spécifiques, ce qui augmentera la portée de votre entreprise.

## 2) Optimiser la page et le contenu

Vous pouvez mettre en œuvre de bonnes pratiques de référencement sur votre site Web et dans son contenu de plusieurs manières. La base est de compléter les balises méta, l'optimisation multimédia ou d'accélérer la vitesse de la page.

## 3) Créer des backlinks

La création de backlinks consiste à obtenir des liens de sources externes qui seront liés à votre site Web. Disons que vous possédez un magasin de fournitures de coiffure et que vous connaissez un blog populaire qui crée des tutoriels de coiffure. Dans une telle situation, vous pouvez contacter le créateur du blog et négocier avec lui pour inclure un lien vers votre boutique dans l'un de ses tutoriels. De cette façon, vous obtenez non seulement du trafic sur ce blog, mais vous renforcez également la "force" de votre site Web.

# 7. Configurer Google My Business

5% des vues de Google My Business se traduisent par l'action entreprise par le client. Cela signifie une grande source de nouveaux clients et une augmentation des conversions pour votre entreprise.

## Quels avantages peut vous donner un Google My Business ?

- **Accès rapide aux informations les plus importantes** - en tapant le nom de votre entreprise dans le moteur de recherche Google, votre client potentiel reçoit une prise en compte immédiate d'informations telles que : lieu, date d'ouverture, avis et bien plus encore.
- **Visibilité** - en ayant votre entreprise dans Google My Business, vous apparaissez non seulement dans les résultats de recherche, mais également sur Google Maps. Cela augmente vos chances de toucher un public plus large.
- **Publication d'informations supplémentaires** - via Google Business, vous pouvez ajouter des publications dans lesquelles vous pouvez informer, par exemple, sur les promotions à venir. Cette fonction vous donne la possibilité de montrer la valeur de votre offre.

\*La source: <https://www.searchenginejournal.com/5-of-google-my-business-listing-views-result-in-a-customer-action/316723/>

# Comment une petite entreprise peut-elle utiliser Google My Business ?

## 1) Profil d'entreprise complet

Google Business est une collection d'informations essentielles sur votre entreprise. Par conséquent, lorsque vous remplissez le profil de votre entreprise, assurez-vous d'ajouter des informations telles que : les heures d'ouverture, l'emplacement, l'adresse du site Web, la galerie de photos, etc.

## 2) Ajouter des informations

Vous pouvez également ajouter des messages dans Google My Business. Les impressions du destinataire commencent au niveau du moteur de recherche, il est donc extrêmement important de le faire là-bas. Utilisez-les pour informer d'événements importants ("Nous vous invitons à un cours de cuisine gratuit - à partir du 20 mai") ou de promotions ("Promotion -20% dure - rendez-nous visite !"). C'est un moyen facile de se démarquer de la concurrence au niveau des résultats de recherche.

## 3) Recueillir des commentaires

Recueillir des opinions Google My Business est l'un des endroits les plus courants où les clients potentiels vérifient les opinions sur une entreprise donnée. Par conséquent, encouragez vos clients à y laisser des opinions honnêtes et à répondre aux entrées de manière continue. Plus vous obtenez d'avis positifs, plus votre positionnement sera élevé dans le moteur de recherche.

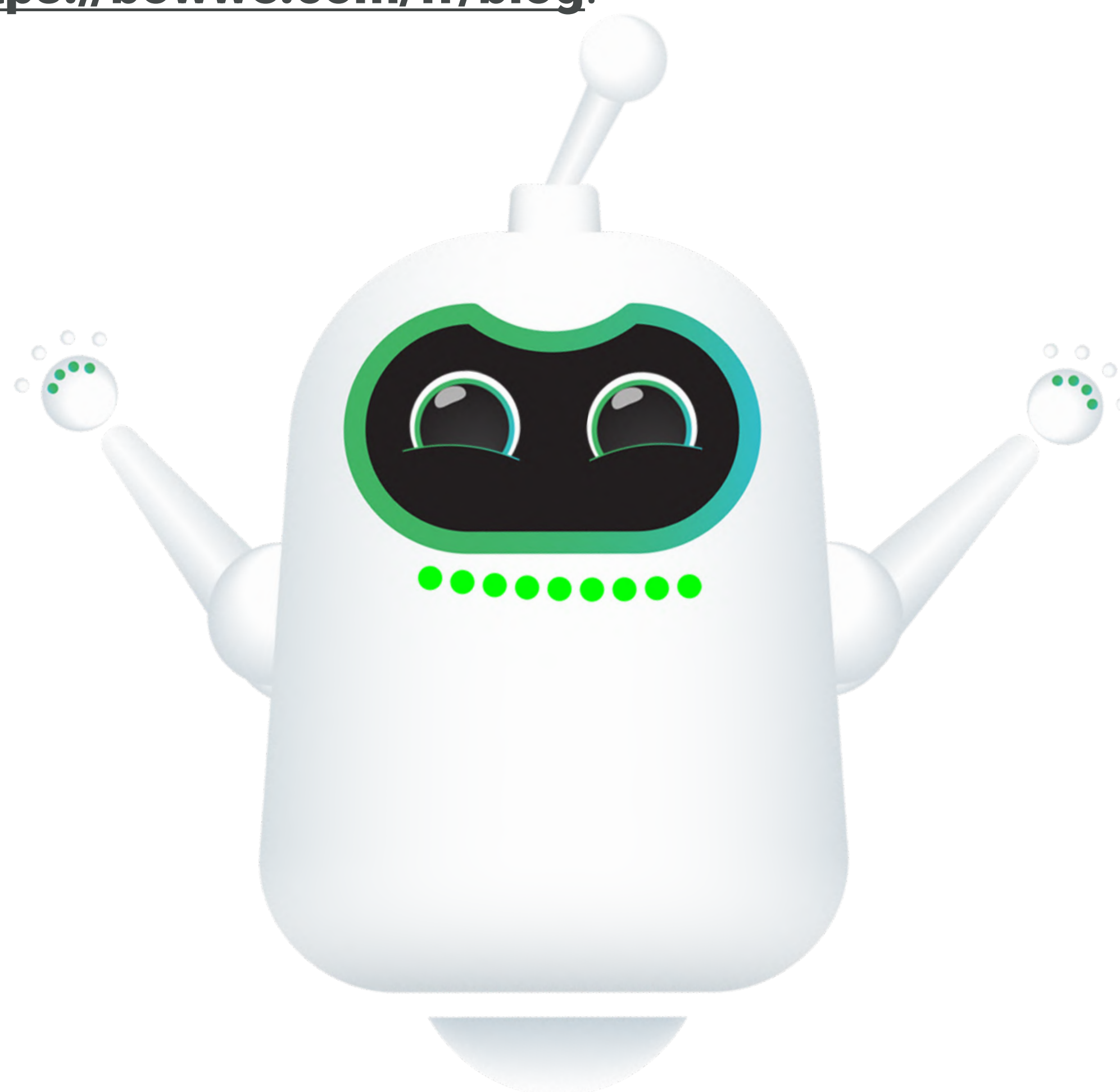


## Sommaire

La croissance de votre entreprise en ligne peut se faire de plusieurs façons. Si vous venez de démarrer votre entreprise, il vaut la peine d'essayer d'abord les activités les plus élémentaires, telles que : créer un site Web et l'optimiser selon les principes de référencement, la promotion dans les médias sociaux ou la création d'un profil d'entreprise sur Google My Business.

N'oubliez pas que les effets de chacune des activités abordées dans cet article dépendent du type de chaque industrie et entreprise. Par conséquent, il est préférable de tester chacune de ces solutions et de surveiller leurs bénéfices pour votre petite entreprise.

Vous pouvez trouver plus de conseils sur la création et le développement d'une petite entreprise sur le <https://bowwe.com/fr/blog>.



# BOWWE

Auteur: Karol Andruszków

Co-auteurs: Jakub Kopacz, Karolina Krawczyńska

Graphiques et illustrations: Katarzyna Komsta, Mykhailov Maksym

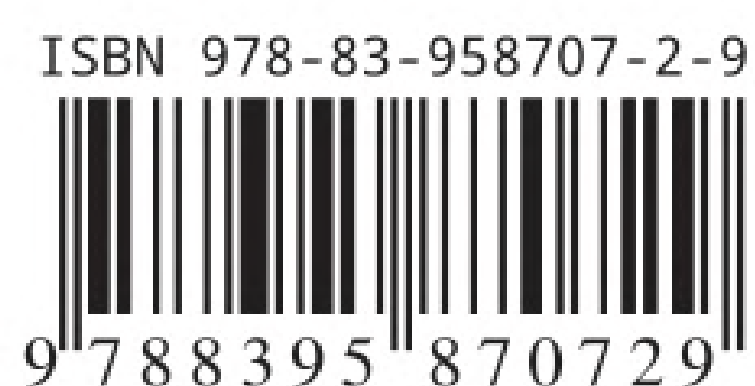
© 2022 BOWWE

ISBN: 978-83-958707-2-9

**Avez-vous des questions ou souhaitez-vous  
partager vos connaissances avec nous ?**

Merci de contacter l'équipe BOWWE.com par mail

[hello@bowwe.com](mailto:hello@bowwe.com)



## A propos de cette liste :

### Auteur:

Karol Andruszków  
CEO BOWWE

### La source:

[Site Web de petite entreprise. Comment le créer? Que doit-il contenir?](#)

### Vérifiez également :

[Constructeurs de sites Web. Tutoriel pour débutants](#)

[5 secrets d'un site Web réussi. Les connaissez-vous tous?](#)

[Comment augmenter les ventes sur le site Web? 12 astuces fiables](#)

[LIRE LA SUITE!](#)

## À propos de BOWWE :

BOWWE contient tout ce qui est essentiel pour tout concepteur Web, agence ou entreprise pour créer un site Web époustouflant et devenir visible sur le Web. Le créateur intuitif par glisser-déposer vous permet de libérer votre ingéniosité et votre talent en créant des sites Web de mieux en mieux. Oubliez les limites. Dans BOWWE, chaque élément de site Web peut être personnalisé avec une précision parfaite au pixel près.

Un site Web remarquable, une page de destination hautement convertie, un portfolio accrocheur ou tout autre projet en ligne. Avec un impressionnant BOWWE Builder, toutes vos idées peuvent prendre vie !

Développez votre entreprise avec un SEO de fusée, des intégrations clés, des applications puissantes et une assistance basée sur les données. Concevez, implémentez, optimisez et devenez un dirigeant du Web !

### Site Internet:

<https://bowwe.com/fr>

### Blog:

<https://bowwe.com/fr/blog>

### Facebook:

<https://www.facebook.com/BowweBuilder/>

### Instagram:

[https://www.instagram.com/bowwe\\_websitebuilder/](https://www.instagram.com/bowwe_websitebuilder/)

## La première étape vers une position inébranlable sur le Web est votre site Web.

Développez vos compétences et acquérez une véritable indépendance ! Commencez à créer avec BOWWE maintenant !

[CRÉER UN COMPTE!](#)

**BOWWE**