

L'analyse de la semaine

Q/R



«Le site doit aller au-delà de l'aspect vitrine»

Pierre Yves Huchant,
Directeur général Maroc
Performance
(groupe Innov Maroc)

● L'outil Internet devient de plus en plus stratégique pour le développement des activités des PME. En établissant des stratégies web marketing appropriées, ces structures peuvent améliorer les performances commerciales, internationaliser leurs activités, fidéliser leurs clients, en mettant en place notamment des instruments pour mieux cerner leurs besoins.

Les ÉCO : Dans quelle mesure une utilisation appropriée de l'outil Internet peut-elle permettre à une PME de développer ses activités ?

Pierre Yves Huchant : L'outil Internet est devenu un élément incontournable pour l'élaboration des stratégies d'entreprises, surtout avec l'évolution de la couverture du réseau du net, ainsi que l'émergence des médias sociaux. Au sein du Cabinet de formation et de conseil Maroc performance, nous accompagnons de façon régulière les PME marocaines à établir leur stratégie appelée plus spécifiquement «stratégie webmarketing», afin de leur permettre de développer leur chiffre d'affaires auprès de leurs prospects et de renforcer également leur image auprès de leurs clients existants.

per la vente et les services ou marchandises proposés par une entreprise et d'être une vitrine high-tech pour cette dernière. Grâce à une bonne stratégie

webmarketing, une entreprise sera présentée déjà de façon personnalisée, mais cela lui permettra également de se démarquer de la concurrence, grâce à des photographies, des vidéos ou encore des extraits sonores. Enfin, une excellente stratégie «webmarketing» permettra d'améliorer les performances commerciales, d'internationaliser les activités, de fidéliser les clients, en mettant en place notamment des outils pour mieux cerner leurs

besoins et attentes et bien entendu en attirer de nouveaux, notamment ciblés, grâce à un référencement optimisé. De multiples services peuvent être

Le web marketing permet un accès rapide au marché mondial.

en ligne, comme des formulaires de commande à distance ou des annuaires.

En termes de concurrence, dans quelle mesure une bonne stratégie web peut-elle permettre à une PME de

la contrer?

Globalement, une bonne stratégie «webmarketing» permet de mieux faire connaître une entreprise et de l'imposer comme référence dans son secteur d'activité. Cependant, pour s'imposer face à la concurrence, la stratégie doit être basée sur le moyen et long termes, en mettant en place des outils spécifiques d'analyse des besoins clients, de manière à optimiser l'audience de la plateforme ou du site Internet. Enfin, le site devra également aller au-delà de l'aspect «vitrine» de présentation des différents produits et services. Une bonne stratégie webmarketing transformera donc le site en un vecteur d'achat à forte valeur ajoutée pour l'entreprise. ●

Le marketing classique au service du web marketing

Selon les spécialistes du web marketing, 50% du trafic d'un site Internet de PME sont issus de visiteurs se connectant directement au site. Ils sont généralement directement informés de l'URL soit via la presse, une carte de visite, un e-mail ou une plaquette commerciale. Dans ce sens, il est important pour une entreprise d'utiliser le marketing classique pour créer du trafic sur le site et assurer sa rentabilité et sa transformation en point décisif dans l'acte d'achat ou de prise de contact d'un prospect. Ceci passe également par la structure architecturale de la plateforme web, de façon à pouvoir informer davantage le client, le séduire et le convaincre en complément aux actions du marketing classique.

BMCE DIRECT ENTREPRISE

gain de temps

gestion en temps réel

sécurité

états bancaires et valeurs

Des services de banque à distance pour faciliter la gestion de votre entreprise

Vous avez besoin de suivre la situation financière de votre entreprise et d'optimiser vos flux bancaires ? BMCE Direct vous propose des solutions de banque à distance accessibles en temps réel, pour gérer vos comptes en ligne et réaliser une multitude d'opérations courantes 7 j/7 et 24h/24.

Notre monde c'est vous et votre entreprise

0522 496 989
www.bmcebank.ma



BMCE BANK
NOTRE MONDE EST CAPITAL