

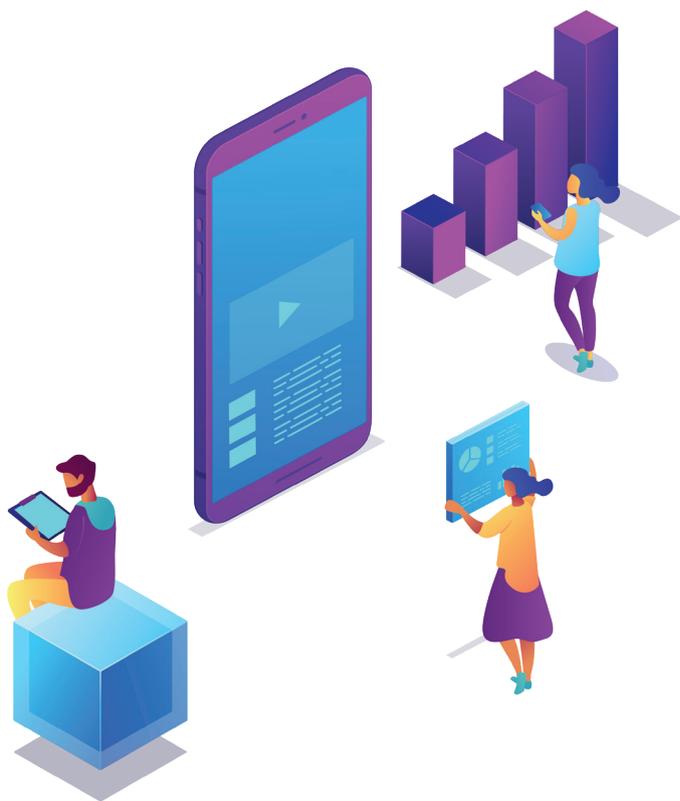
PAR GILLES FAGU
& THIBAUT FAGU



MANUEL DU
WEBMARKETING
2019

AGENCY  INSIDE
marketing & web

MANUEL DU WEBMARKETING 2019



Par Gilles & Thibault Fagu
Couverture de Thibault Fagu

Edité par AGENCY INSIDE
Dépôt légal 1^{er} trimestre 2019

ISBN n°978-2-9555731-1-2

SOMMAIRE

QUELQUES MOTS D'INTRO

5

CHAPITRE 1 : Ça y est, on vit en internet !

7

Développer un Business grâce à son site web - L'importance d'internet dans le Monde - Bienvenus aux Millenials - L'ère de l'abonnement

CHAPITRE 2 : Le site web de l'entreprise au centre de tous les échanges et source de tous les succès

20

Transformation numérique des entreprises traditionnelles - Au centre de toutes les attentions : un site simple, communicant solide - Les 10 règles d'or d'un site web efficace - La hiérarchie des CMS en 2018 en France et dans le Monde - Le responsive design : un impératif pour votre site web - Noms de quoi ? De domaine ! - Hébergeur, choisir le bon ! - Les mentions obligatoires pour vous protéger & RGPD

CHAPITRE 3 : L'incontournable WordPress

37

La création d'un site web Wordpress pour votre entreprise - Sécuriser son site et gérer les mises à jour - Le SEO spécifique à WordPress - La vitesse, critère primordial pour Google

CHAPITRE 4 : Le WebMarketing : stratégie digitale efficace et accessible

49

Au fait, le webmarketing, c'est quoi ? - L'Inbound marketing ! - Référencement naturel : de la technique et du contenu - E-newsletters : professionnelles et grand public, des rencontres régulières - La vidéo, un avantage devenu obligatoire - Les chatbots et incitations à l'action - L'Outbound marketing ! -

Les Adwords de Google pour accélérer - Les autres publicités contextuelles payantes ou SEA - L'emailing : pas si simple - Les études statistiques - Data Analytics pour apprendre et améliorer

CHAPITRE 5 : Commerce connecté : le nouveau commerce mais cela reste un challenge

74

Le e-commerce, ça grimpe toujours - Création d'un site professionnel e-commerce : méthode éprouvée - Le choix d'un logiciel CMS : quels délais, quels coûts ? - Le Catalogue Produits : central pour votre réussite - Les Market-Places, Products Ads et comparateurs de prix - Logistique & Paiement : le duo obligatoire pour vos clients

CHAPITRE 6 : Le mobile, toujours avec moi

90

Chiffres clés : les ventes de smartphones et l'internet mobile - L'index First mobile : Google a choisi et s'adapte aux users - Les applications mobiles & SEO des stores - Le m-commerce : la France de plus en plus mobile-first

CHAPITRE 7 : Relations Médias : une nouvelle ère des RP

99

Vive les Relations Médias - Les blogs, c'est plus une blague ! - Micro & Macro influenceurs - Youtubeurs, les nouveaux maîtres

CHAPITRE 8 : Les réseaux sociaux : l'espace d'expression direct des entreprises

107

Tour d'horizon des réseaux sociaux - Pinterest, e-commerce à fond - Instagram, nouveau phénomène du monde Facebook - Réseaux sociaux professionnels : leurre ou véritable média de connexion ?

CHAPITRE 9 : Les nouvelles techniques d'Achat d'Espace en ligne

117

Le RTB, qu'est ce que c'est ? - CRITEO : l'achat en RTB - L'affiliation : une technique délicate mais qui peut rapporter gros - Ad blocks : nouvelles règles de blocage des publicités intrusives - L'impensable se réalise : le digital devient le premier média devant la TV !

REMERCIEMENTS

Ce nouveau Manuel - numéro 2 du « *genre* » - s'adresse, comme la 1^{ère} édition, à tous ceux qui souhaitent développer leur business grâce au webmarketing, mais aussi à tous les curieux qui désirent développer leurs connaissances et en apprendre davantage sur les nouvelles tendances du marché, les chiffres clés et les dernières techniques de marketing digital.

Ce nouveau Manuel de Webmarketing se veut pratique et stratégique. Il reprend, d'un point de vue propre à notre agence, les principaux aspects du webmarketing : qu'ils soient créatifs, commerciaux, marketing ou stratégiques.

C'est, d'après l'expérience acquise, une documentation riche, le contact permanent avec la réalité du métier et la relation entretenue avec ses clients que l'équipe d'Agency Inside s'est appliquée à rédiger ce nouveau Manuel de Webmarketing?

Nous remercions les nombreux contributeurs qui ont corrigé relus tout particulièrement, **Marine Fixari, Estelle Faure et Anaïs Campillo.**

MANUEL DU WEBMARKETING 2019

Ce Manuel s'adresse à tous ceux qui veulent développer leur business grâce au webmarketing qu'ils soient chef d'entreprise, directeur de Business Unit, directeur ou responsable d'un service de communication digitale.

En quelques chapitres courts et lisibles, les principaux aspects du webmarketing sont passés en revue sous un angle pratique sans jamais perdre de vue leur apport stratégique.

Gilles Fagu et Thibault Fagu, les deux associés d'AGENCY INSIDE, ont rassemblé ici des articles qu'ils ont écrits au cours des deux dernières années au contact de leurs clients. Que tous soient remerciés de la confiance accordée à l'agence.



Thibault Fagu est diplômé de l'ISCOM PARIS, Sup de Pub PARIS et du CHELSEA College of Art and Design de Londres. Certifié par Dauphine en Commerce Connecté, il a précédemment été le responsable digital de la Startup WYSIWATCH, fabricant de montres personnalisables en ligne sur toute l'Europe. Il est aux commandes du digital d'AGENCY INSIDE depuis 2014.



Gilles Fagu a fondé et dirigé pendant près de 20 ans l'agence FDA Communication. Il a aussi dirigé le marketing de Dargaud Editeur et de Trader Classified Media où il a été également directeur de l'Internet, notamment du site leader de la transaction automobile www.lacentrale.fr. Il a fondé AGENCY INSIDE en 2006.

14€

www.agency-inside.com



9 782955 573112