

SEO

- Lorsque les internautes tapent quelque chose dans un moteur de recherche, ils lui indiquent exactement ce qu'ils recherchent
- Si vous proposez des services et des produits pertinents, les moteurs de recherche feront apparaître votre entreprise dans les résultats de recherche.
- Il existe deux façons principales d'utiliser les moteurs de recherche pour promouvoir votre entreprise :
 - l'optimisation des moteurs de recherche, ou SEO, qui vous aide à promouvoir votre entreprise dans les résultats de recherche non rémunérés. Il s'agit de placer votre site devant les bonnes personnes qui recherchent vos produits.
 - Le second est le marketing par moteur de recherche, ou SEM, qui vous permet d'acheter de l'espace publicitaire dans les résultats de recherche.
- Si vous souhaitez atteindre de nouveaux clients, la première étape doit être la recherche de mots clés, c'est-à-dire la recherche de ce que vos clients potentiels recherchent.
- Vous devez effectuer cette recherche au moins une fois par an dans le cadre de votre plan de référencement.

Plan SEO & Processus

- Une fois que vous avez identifié les bons mots-clés, examinez votre position dans les résultats de recherche pour ces mots.
 - Combien de ces mots et expressions font apparaître votre site web sur un moteur de recherche ?
 - Y a-t-il des sujets spécifiques qui n'amènent pas beaucoup de trafic sur votre site ?
- Ces informations vous aideront à déterminer ce qui fonctionne pour vous et ce qui ne fonctionne pas
 - Si des expressions populaires n'amènent pas les clients sur votre site, vous pouvez remédier à ces lacunes dans votre plan de référencement.
- Une fois que vous avez découvert des lacunes dans vos performances en matière de référencement, l'étape suivante consiste à réfléchir à la manière d'y remédier
 - Il peut s'agir de mentionner des mots-clés populaires sur votre site.
 - Vous pouvez également inviter des blogueurs à écrire sur votre processus ou vos événements de mode, afin d'augmenter le trafic vers votre site.
- Dressez une liste de tout ce qui, selon vous, pourrait améliorer vos performances en matière de référencement et donnez la priorité aux actions à mettre en œuvre, car il n'y a pas de raccourci en matière d'optimisation pour les moteurs de recherche.

Réseaux sociaux

- Lorsque vous commencez à utiliser les médias sociaux, il est utile de classer les différents réseaux par catégories afin de savoir où vous devez concentrer votre attention
- Commençons par les plus grands réseaux sociaux. Par exemple, Facebook, Twitter, Google My Business et LinkedIn ont des audiences très importantes
 - Il est probable que vos clients actuels et futurs participent à ces grands réseaux. Vous devriez donc envisager d'y être présent afin de pouvoir les y trouver.
- Vous trouverez également des acteurs de niche, ou spécifiques à un secteur, qui se consacrent exactement à ce que vous faites et qui sont remplis de personnes très intéressées par les types de produits ou de services que vous proposez.
- Pour chaque réseau, passez un peu de temps à regarder comment les gens l'utilisent
 - Cela vous aidera à mieux comprendre comment vous pouvez participer aux conversations ou quels types de contenu vous pouvez partager.

Fixer un objectif pour les médias sociaux

- Au sein d'un réseau, vous devez participer et rendre la pareille à votre nouveau réseau d'amis et d'adeptes.
 - Engagez-vous auprès du réseau en partageant à nouveau certains de ses contenus, ou peut-être pouvez-vous susciter une discussion en commentant les contenus d'autres personnes sur les tendances actuelles de la mode, ou sur une célébrité qui a créé un look vintage étonnant.
- Vous devrez planifier la manière dont vous allez vous adresser aux différents publics des différents réseaux que vous utilisez
 - Allez-vous être professionnel et faire autorité ? Cela peut convenir si votre public cible est formel et professionnel, ou pour des réseaux spécifiques comme LinkedIn.
 - Ou bien allez-vous être léger et amical ? Cela conviendra mieux aux réseaux moins formels ou personnels, où vous interagissez avec un consommateur plus décontracté.
- N'oubliez pas vos objectifs commerciaux.
 - Si vous cherchez à attirer davantage de personnes vers vos réseaux et votre entreprise, veillez à utiliser un ton engageant et invitant
 - Si vous essayez d'impliquer vos clients existants, veillez à leur parler avec gratitude pour leur fidélité.

Meilleures pratiques en matière de réseaux sociaux

Meilleures pratiques Facebook

- #1 : Poser des questions pour susciter l'engagement
- #2 : Tirer parti des sujets en vogue pour susciter l'engagement
- #3 : Tisser des histoires pour générer de l'engagement
- #4 : Ajouter des images créatives pour générer de l'engagement
- #5 : Donner des conseils sur l'industrie pour générer de l'engagement
- #6 : Tester plusieurs fréquences et durées de publication pour optimiser l'engagement
- #7 : Utiliser des vidéos pour générer de l'engagement
- #8 : Utiliser des infographies pour générer de l'engagement
- #9 : Se mettre en ligne pour générer de l'engagement
- #10 : Votre ACTIVITÉ est votre ACTIVITÉ
- #11 : Estampillez vos graphiques pour augmenter la reconnaissance de la marque
- #12 : Partagez les blogs de votre entreprise pour générer du trafic sur votre site
- #13 : Boostez vos posts Facebook les plus performants pour augmenter leur portée
- #14 : Lancer des publicités : (Re Marketing and Communication)
- #15 : S'associer à des influenceurs.



Meilleures pratiques en matière de réseaux sociaux

Meilleures pratiques Instagram

- #1 : Connaître son public
- #2 : Fixez des objectifs intelligents
- #3 : Mesurer les performances et trouver le meilleur moment pour publier
- #4 : Créer un guide de style
- #5 : Utilisez un calendrier de contenu
- #6 : Essayez les outils Instagram à votre disposition : Histoires (Utilisez la fonction Créer), Utilisez les bobines, Taguez un produit, Utilisez des effets amusants, Utilisez les points forts,
- #7 : Utiliser des vidéos pour générer de l'engagement
- #8 : Utilisez des infographies pour générer de l'engagement
- #9 : Soyez en ligne pour générer de l'engagement
- #10 : Votre ACTIVITÉ est votre ACTIVITÉ
- #11 : Lancer des publicités sur Instagram (et voir les performances des publicités)
- #12 : Partagez les blogs de votre entreprise pour générer du trafic sur votre site
- #13 : Booster votre publicité Instagram la plus performante pour en étendre la portée
- #14 : S'associer à des influenceurs
- #15 : Utiliser des hashtags pertinents



Meilleures pratiques en matière de réseaux sociaux

Meilleures pratiques Tiktok

- #1 : Créez des vidéos dans lesquelles vous partagez des idées de tenues, des astuces et des conseils.
- #2 : Partager des informations sur la mode
- #3 : Créer un événement virtuel
- #4 : Créer des vidéos avant et après, qui montrent une transformation de la mode
- #5 : Créer des vidéos de formation ou des vidéos étape par étape
- #6 : Montrer les processus en coulisses par lesquels vous développez vos produits de mode.

