

Inbound marketing



INBOUND MARKETING : QUEL EST LE PRINCIPE ?

L'inbound marketing (ou « marketing entrant » en français) a pour objectif d'attirer des prospects avec du contenu de qualité pour ensuite les convertir en clients (ou en futurs Entrepreneurs Forever) sans avoir à les démarcher. Il s'agit d'une forme spécifique du marketing qui permet de faire venir le client à soi plutôt que d'aller le chercher. C'est un concept, entre autres, développé par Seth Godin, figure-clé du marketing sur le net.

POURQUOI L'UTILISER ?

Cette approche a fait ses preuves et voici ce qu'en dit Hubspot* :

« Les consommateurs ont évolué dans leur vie quotidienne, leur travail, leurs comportements d'achat, sans que les entreprises ne s'y adaptent. Les consommateurs s'informent, recherchent des produits et services, prennent des décisions d'achat et partagent leurs avis et expériences différemment. Le client est plus que jamais aux commandes des canaux de ventes et fait plus que jamais abstraction des messages commerciaux et marketing traditionnels. »

La vocation de l'inbound marketing est justement de combler ce décalage entre le comportement de vos prospects et certaines tactiques de vente et de prospection devenues obsolètes. Il active tous les leviers du marketing digital. On parle d'approche systémique.

COMMENT METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE D'INBOUND MARKETING EN 4 ÉTAPES ?

ÉTAPE 1 : FAIRE EN SORTE D'ÊTRE TROUVÉ PAR VOS CIBLES ET GÉNÉRER DU TRAFIC SUR VOTRE SITE WEB GRÂCE À :

- La rédaction d'articles avec un contenu de qualité sur votre blog ou votre site Internet
- La production et la promotion de vidéos et de jolies photos
- Le choix de mots-clés à positionner en fonction de votre stratégie commerciale et Business en tant que FBO
- L'optimisation de votre contenu pour les moteurs de recherche et pour Google en particulier (référencement naturel)
- L'utilisation des réseaux sociaux pour diffuser et booster vos contenus

ÉTAPE 2 : GÉNÉRER DES LEADS SUR VOTRE SITE WEB AVEC :

- Des « appels-à-action » (de l'anglais 'call-to-action') sur les pages les plus stratégiques de votre site web
 - La création de formulaires de contact personnalisés
 - La personnalisation de l'expérience utilisateur
- La capture d'un maximum d'informations sur vos visiteurs inconnus grâce à des formulaires en échange par exemple d'une infographie, d'un échantillon... Soyez créatifs et distinguez-vous !

ÉTAPE 3 : CONVERTIR VOS PROSPECTS EN CLIENTS PAR :

- La connaissance de vos contacts
- L'envoi régulier (mais pas intrusif ni trop récurrent) d'un mailing ciblé et personnalisé
- La prise de contact classique par téléphone pour les prospects les plus « mûrs » uniquement.

ÉTAPE 4 : FIDÉLISER VOS CLIENTS ACQUIS POUR :

- Les transformer en « porte-paroles » Forever
- Leur proposer au fur et à mesure les avantages du Plan Marketing Forever
- Améliorer votre image de marque par le bouche-à-oreille.

Une stratégie d'inbound marketing vous permet de créer une véritable relation avec vos prospects. Elle permet d'adopter un marketing personnalisé et non intrusif. Elle s'appuie en grande partie sur la création de contenus à forte valeur ajoutée notamment grâce aux réseaux sociaux.

*Source : www.hubspot.fr

Vos comptes réseaux sociaux et sites internet sont à faire valider d'un point de vue réglementaire par le service Compliance Forever France : compliance.france@foreverliving.fr





RÉSEAUX SOCIAUX ET INBOUND MARKETING COMMENT EN TIRER PROFIT EN TANT QUE FBO ?

« Personne n'achète réellement un bon produit ou encore un service. Ce que nous achetons, c'est avant tout une relation, des histoires et de la magie... » C'est par ces quelques mots traduits de l'anglais que nous introduisons cet article dédié à votre future stratégie d'inbound marketing sur le web en tant que FBO.

Voici en quelques points clés une présentation du concept et les premières étapes de votre mission « inbound marketing », si vous l'acceptez...

QUELS OBJECTIFS ?



- Informer vos visiteurs sur la nature de votre activité Forever dès le départ et de manière claire
- Montrer votre expertise (beauté, bien-être, forme, Business, coaching...)
- Créer un univers fort autour de votre personnalité et de votre activité Forever pour donner envie à vos prospects de vous rejoindre.

L'inbound marketing est une approche encore plus complète que celle du content marketing ou social media marketing. Elle couvre en effet toutes les étapes du processus de marketing digital du premier contact d'un visiteur jusqu'à sa conversion en client voire directement en Entrepreneur indépendant partenaire de Forever Living Products. Elle nécessite davantage de compétences (production de contenus, e-mails marketing, community management, référencement naturel, suivi sur Google Analytics) mais si elle est bien orchestrée, vous serez là où vos prospects se trouvent pour les comprendre et répondre à leurs attentes de manière personnalisée. Faites-vous aider et demandez conseil à vos proches ! C'est important ! Dans le cas où vous décideriez de faire appel à un partenaire extérieur, pensez toujours à faire un appel d'offres pour comparer les tarifs et prenez votre temps pour analyser les prestations proposées et leurs éventuels coûts. Le Service Communication Forever France reste également à votre disposition si besoin en cas de doute ou de question clé.

PENSEZ-Y SANS CESSER : LE CONTENU EST ROI !

Retrouvez des tutoriels et des procédures web et réseaux sociaux en tant que FBO dans l'University of Forever.

Faites valider vos supports web à notre Service Compliance : compliance.france@foreverliving.fr
Soyez encore et toujours curieux : il existe sur le web ou en librairie, de nombreux ouvrages pratiques et/ou théoriques pour développer votre image et votre prospection sur Internet et les réseaux sociaux qui, ne l'oubliez pas, sont aujourd'hui d'incontournables leviers pour votre Business !

Vos comptes réseaux sociaux et sites internet sont à faire valider d'un point de vue réglementaire par le service Compliance Forever France : compliance.france@foreverliving.fr



UNIVERSITY OF FOREVER