



Qui

Un qui ? un lead ? Terme anglicisme pour désigner un contact, quelqu'un que l'on aimerait toucher, impacter, ou recruter pour en faire un contact. Un individu, qui s'intéresse à vos produits, à votre marque, et qui est susceptible de consommer ou d'acheter celle-ci.

Quoi

Il est important d'auditer votre site. Grâce à celui-ci, ainsi vous pourrez mieux appréhender qui navigue et où vont-ils. Vos leads sont-ils mobiles first ou desktop ? Vos leads s'intéressent à quoi – Vos leads lisent-ils tout sur votre site ou seulement ce qui les intéresse. Il ne suffit pas de mettre tous vos produits. Il est tout aussi important de connaître leur centre d'intérêt. Pour cela, il faut chaque jour (presque) ou tous les deux jours étudier l'audience de votre site.

Comment

Grand nombre d'outils web sont à votre disposition pour analyser votre site et interpréter, ces forces et ces faiblesses. Il est donc important de prolonger votre site avec des actualités sur un blog. Il n'est pas faux aussi de mettre en sous-domaine des produits annexes de votre site. Pensez à soigner vos emailings et vos newsletters vous ne ferez que renforcer l'intérêt de votre marque et de vos produits.

Où

Sur le web, tout est question de temps, de pratique, et d'intérêt pour votre lectorat. Sachez que cette opération se mesure dans le temps. Ne cherchez pas à recruter tout de suite un nouveau lead – mais pensez chaque semaine à communiquer l'information recherchée et veillez à suivre votre univers de concurrence.