

Mobile Marketing

VOS PREMIERS PAS

SMS Marketing
Code QR
Site Web



Table des Matières

Licence.....	2
Pourquoi devez-vous utiliser le mobile marketing pour votre entreprise ?.....	3
PARTIE 1 Votre site Web.....	5
Pourquoi devez-vous avoir un site Web compatible pour les mobiles ?.....	6
4 conseils pour l'optimisation de votre site.....	9
PARTIE 2 Le marketing par SMS.....	11
Les avantages du marketing par SMS.....	12
3 éléments que vos SMS doivent avoir.....	14
5 règles à suivre si vous utilisez le marketing par SMS.....	16
4 erreurs à éviter si vous utilisez le marketing par SMS.....	28
PARTIE 3 Les codes QR.....	21
3 avantages de l'utilisation des codes QR pour votre entreprise.	22
6 manières d'utiliser les codes QR pour votre entreprise.....	24
Conclusion.....	26

Licence

L'auteur s'est efforcé d'être aussi précis et complet que possible lors de la création de cet ouvrage. Malgré ceci, il ne peut, en aucun cas, garantir ou représenter l'exactitude du contenu de cet ouvrage, du fait de l'évolution et de la mutation rapide et constante d'Internet.

Bien que tout ait été fait afin de vérifier ces informations, l'auteur n'assume aucune responsabilité concernant des erreurs, des omissions, d'une interprétation ou d'une compréhension contraire du sujet développé. Toutes formes d'offenses éventuellement ressenties par des personnes, peuples ou organisations seraient purement involontaires.

Dans les livres pratiques de conseils, comme dans toute autre chose, il n'est fait aucune garantie de revenu. Les lecteurs sont avertis et doivent faire appel à leur propre jugement à propos de leurs capacités personnelles à agir en conséquence.

Ce livre n'est pas destiné à l'utilisation en tant que source légale en droits des affaires, en comptabilité ou en conseils financiers. Les lecteurs sont invités à faire appel à des services professionnels compétents en matière de législation, droit des affaires, comptabilité ou dans le domaine du conseil financier.

**Vous pouvez imprimer cet e-book si cela vous en facilite la
Lecture, mais pensez aussi à la nature et à notre
environnement.**

Pourquoi devez-vous utiliser le mobile marketing pour votre entreprise ?

De nouvelles stratégies de marketing font leur apparition régulièrement. Certaines sont des échecs tandis que d'autres sont de réels succès. Dans les deux cas, elles ont un point commun : **leur objectif est d'aider les entreprises dans leur quête de séduire et de fidéliser leurs prospects et leurs clients actuels.**

L'une des dernières stratégies de marketing est le mobile marketing. Dans les années à venir, ce sera certainement la plus efficace. La raison est simple, presque tout le monde a aujourd'hui un téléphone portable et la part des Smartphones ne cesse d'augmenter.

Les entreprises ne peuvent plus ignorer l'importance d'avoir une présence sur les mobiles et d'utiliser ce nouveau système pour atteindre leur public cible.

Le mobile marketing englobe plusieurs techniques de marketing et des stratégies dont l'objectif est d'aider les entreprises à accroître leur chiffre d'affaires. Aujourd'hui, les stratégies les plus populaires sont les suivantes :

- Développer son site Web pour qu'il soit facilement accessible depuis un smartphone.
- Le marketing par SMS.
- Les codes QR.

En achetant ce guide, vous faites partie des personnes sautant sur l'occasion de développer leur business à travers le mobile marketing et vous avez raison. Effectivement, les avantages sont nombreux.

PARTIE 1

Votre site Web

Pourquoi devez-vous avoir un site Web compatible pour les mobiles ?

Peu importe votre domaine d'activité, depuis la crise de 2008 la situation n'est pas évidente, surtout si votre objectif est d'augmenter votre chiffre d'affaires. Les entreprises sont forcées d'utiliser des stratégies simples et abordables pour atteindre leurs prospects et leurs clients.

Comme je l'ai précisé en introduction, avec la popularité des téléphones portables, les entreprises ne peuvent plus se permettre de négliger le mobile marketing. Par exemple, les personnes utilisent désormais de plus en plus leur téléphone pour surfer sur le web. Cependant, la plupart des entreprises n'ont pas un site compatible avec les mobiles.

Les sites traditionnels sont construits pour être visualisés sur un écran d'ordinateur qui est beaucoup plus grand qu'un écran de téléphone portable. Par conséquent, l'affichage d'un site web traditionnel sur un téléphone portable est presque impossible. Les personnes sont obligées de défiler la page de gauche à droite et de haut en bas pour trouver les informations qu'elles recherchent en raison de l'espace limité.

Au final, si une personne trouve votre site depuis un moteur de recherche, elle le quittera au bout de quelques secondes pour se tourner vers vos concurrents qui, eux, auront optimisé leur site pour une navigation sur les mobiles.

Vous commencez certainement à imaginer la perte de revenus, tout simplement parce que votre site n'est pas adapté aux mobiles de vos prospects et clients.

Voici d'autres raisons pour lesquelles votre entreprise doit avoir un site web pour les mobiles.

RAISON 1.

Comparés à un ordinateur de bureau ou portable, les smartphones peuvent être transportés n'importe où. Par conséquent, nous les avons presque toujours sur nous, de jour comme de nuit. En fait, la plupart des personnes gardent toujours leurs téléphones à portée de main. Mais en plus de cela, elles les utilisent plus que jamais pour surfer sur le web. Si vous souhaitez vous faire remarquer et maintenir votre présence sur le marché, un site Web pour les mobiles est l'outil idéal pour commencer.

RAISON 2.

Aujourd'hui, la plupart des Smartphones sont équipés d'applications, comme Google, qui aident à trouver facilement des informations en ligne. Par conséquent, votre entreprise peut être trouvée si vos prospects recherchent des produits ou services similaires aux vôtres à partir de leurs appareils mobiles. Cependant, cette visibilité est inutile dans le cas où la personne accède à votre site Web, mais n'arrive pas à trouver l'information recherchée parce que votre site ne s'affiche pas correctement sur son téléphone.

RAISON 3.

Adapter votre site web est le meilleur moyen d'aider vos clients locaux à vous trouver. Les sites pour les mobiles doivent être plus petits que les sites web traditionnels. Cela signifie que vous devrez limiter la quantité de contenu afin d'éviter de transformer votre site en une usine à gaz. C'est vrai pour un site web traditionnel, mais cela prend tout son sens pour les mobiles. Il est donc important d'ajouter seulement les informations dont vos visiteurs ont besoin. Généralement, ils chercheront soit :

- Votre numéro de téléphone
- L'adresse de votre magasin
- La liste de vos services
- Vos horaires d'ouverture

Donc, assurez-vous que ces informations soient facilement accessibles sur votre site Web.

4 conseils pour l'optimisation de votre site

Comme je l'ai précisé, la plupart des entreprises n'ont pas encore un site adapté à l'utilisation des mobiles. En fait, certains entrepreneurs ne sont même pas conscients que leur site est presque impossible à voir depuis la plupart des appareils mobiles.

Voici quelques conseils pour vous aider à réfléchir sur la manière d'améliorer votre présence sur l'Internet mobile à l'aide de votre site.

CONSEIL 1. COMMENCEZ À RECHERCHER LES OUTILS.

Si votre site est un système de gestion de contenu comme Wordpress, regardez les plugins disponibles permettant d'adapter votre site web aux mobiles.

CONSEIL 2. CRÉER UNE VERSION DISTINCTE DE VOTRE SITE WEB.

Si vous avez un site web HTML, il est préférable d'avoir une version mobile à part. De cette façon, chaque fois qu'une personne essayera d'aller sur votre site à partir d'un appareil mobile, elle sera dirigée vers la version mobile au lieu de se rendre sur votre site principal. Cela lui permettra d'avoir une expérience d'utilisation plus agréable et de trouver exactement les informations recherchées.

CONSEIL 3. N'UTILISEZ PAS L'APPLICATION FLASH SUR VOTRE SITE WEB MOBILE.

Autant que possible, évitez d'utiliser l'application Flash sur votre site mobile puisqu'elle n'est pas supportée par tous les Smartphones. De plus, le flash peut allonger la durée d'affichage de votre site web, pouvant inciter la personne à le quitter par frustration.

CONSEIL 4. INCLURE SEULEMENT LES INFORMATIONS IMPORTANTES SUR VOTRE SITE WEB MOBILE.

Puisque l'écran d'un téléphone portable est relativement petit par rapport à un ordinateur, vous ne pourrez pas mettre autant d'informations sur un site Web mobile que sur votre site principal.

Par conséquent, pensez aux informations susceptibles d'intéresser vos clients potentiels quand ils visiteront votre site Web mobile. Comme je l'ai précisé, la plupart des personnes recherchent généralement un numéro de téléphone, les heures d'ouverture ou l'adresse postale de votre magasin. Donc, assurez-vous que ces informations soient disponibles sur votre site Web mobile.

PARTIE 2

Le marketing par SMS

Les avantages du marketing par SMS

Tous les jours, des millions de SMS sont échangés entre les utilisateurs. Dorénavant, vous pouvez exploiter ce filon pour promouvoir votre entreprise et fidéliser vos clients.

Intéressons-nous aux différents avantages proposés par le marketing par SMS.

AVANTAGE 1.

Le marketing par SMS vous permet de communiquer directement avec votre marché cible en envoyant un simple message texte. Cette technique est parfaite puisque vos destinataires ont autorisé l'envoi de messages.

AVANTAGE 2.

Un autre avantage proposé par le marketing par SMS est la délivrabilité de vos messages. Il faut savoir que presque tous les messages texte sont lus dans les minutes qui suivent leur réception.

En fait, des études récentes montrent que 97 % des SMS sont lus dans les 5 minutes. C'est donc le moyen idéal pour partager des informations avec votre marché cible et vous assurer qu'elles soient lues, ce n'est pas toujours le cas avec les emails.

AVANTAGE 3.

Le marketing par SMS est également un gain de temps par rapport aux méthodes de publicité traditionnelles. Les messages texte doivent être courts en raison des limitations de caractères. Par conséquent, mettre en place votre campagne vous prendra seulement quelques minutes au lieu de plusieurs jours, voire plusieurs semaines pour les méthodes plus traditionnelles.

AVANTAGE 4.

Les résultats du marketing par SMS sont également très faciles à suivre. Vous avez l'avantage de pouvoir analyser le comportement des personnes. En d'autres termes, vous pouvez traquer vos campagnes afin d'évaluer certaines mesures comme le nombre de personnes ayant ouvert votre message.

Pouvez-vous faire cela avec n'importe quelle annonce publiée dans un journal, à la télévision ou à la radio ? Malheureusement, non !

AVANTAGE 5.

Le marketing par SMS est également un excellent moyen de fidéliser vos clients pour un coût très faible. C'est la recette parfaite pour fidéliser votre clientèle, car vous pouvez les joindre très facilement.

Comme ces personnes ont déjà dépensé de l'argent pour obtenir vos produits et services, elles vont certainement en dépenser davantage aussi longtemps que vous restez en contact avec elles.

Aujourd'hui, les entrepreneurs ont de nombreuses stratégies de marketing à leur disposition. Cependant, toutes ne sont pas aussi efficaces et rentables qu'une campagne de marketing par SMS.

3 éléments que vos SMS doivent avoir

Comme pour toutes les stratégies de marketing, le marketing par SMS doit également être correctement planifié afin de vous assurer d'obtenir les meilleurs résultats.

Puisque vous serez limité à 160 caractères, chaque mot de votre SMS aura son importance, mais ce n'est pas la seule chose à laquelle vous devrez portée votre attention.

ÉLÉMENT 1. LE NOM DE VOTRE ENTREPRISE.

Afficher le nom de votre entreprise permet aux personnes de savoir instantanément qui vous êtes. De plus, vos contacts apprécient de connaître l'émetteur des SMS qu'ils reçoivent, alors assurez-vous de leur fournir toujours cette information. Cela vous permettra de les mettre à l'aise, car ils savent exactement pourquoi ils reçoivent le message.

ÉLÉMENT 2. DONNEZ-LEUR LA POSSIBILITÉ DE SE DÉSABONNER.

Si une personne est présente dans votre liste de contacts, cela signifie qu'elle vous a donné son autorisation pour en faire partie et qu'elle vous autorise à lui envoyer des messages.

Cependant, il doit toujours avoir un moyen facile de se retirer de votre liste si l'un de vos contacts décide de le faire. Le fait de savoir qu'ils pourront se désabonner de votre liste à n'importe quel moment les rassurera, car ils ne se sentiront pas pris au piège.

À la fin de chaque SMS, assurez-vous d'inclure une option permettant de se désabonner de votre liste.

ÉLÉMENT 3. AJOUTEZ UN APPEL À L'ACTION DANS TOUS VOS MESSAGES.

Dans votre SMS, n'oubliez pas de dire aux personnes ce qu'elles doivent faire. Si vous attendez qu'elles devinent ou qu'elles prennent des mesures par elles-mêmes, vos résultats seront mitigés.

Par exemple, si vous offrez un coupon de réduction à votre liste, dites-leur clairement qu'ils doivent se rendre sur votre site pour bénéficier de l'offre et expliquez-leur la procédure (ajoutez le code XXX dans le champ « code promotionnel »).

5 règles à suivre si vous utilisez le marketing par SMS

Pour que le marketing par SMS soit efficace, vous devez être prudent dans la façon dont vous l'utilisez. Comme pour d'autres stratégies de marketing, le marketing par SMS doit aussi être soigneusement planifié afin d'obtenir le meilleur retour sur investissement.

Pour vous permettre de retenir l'attention de vos prospects et de les inciter à réaliser l'action voulue, voici 5 règles que je vous invite à suivre lors de la mise en place de vos prochaines campagnes.

RÈGLE 1. SOYEZ DIRECT.

Tourner autour du pot n'a jamais été une méthode efficace. Généralement, cela a tendance à embrouiller les gens, et ils auront du mal à comprendre votre message.

Soyez clair dans votre SMS. Si vous souhaitez qu'ils fassent une action particulière, dites-leur. C'est la seule façon d'atteindre vos objectifs.

RÈGLE 2. UTILISEZ UN LANGAGE APPROPRIÉ.

La langue est l'un des aspects les plus importants pour avoir une communication efficace avec vos prospects. Vous ne devez pas utiliser d'abréviations, ni des mots offensants ou choquants, car certaines personnes sont plus sensibles que d'autres à ces pratiques.

RÈGLE 3. SOYEZ TOUJOURS HONNÊTE.

N'exagérez jamais une situation ou ne dites jamais une contre-vérité. La dernière chose que vous voulez est une mauvaise réputation. Certaines entreprises se sont risquées et elles ne se sont jamais relevées.

RÈGLE 4. SOYEZ POLI ET COURTOIS AVEC VOS PROSPECTS.

Une manière habile de convertir vos prospects en clients est de toujours être courtois et poli. Tant que vos prospects sont satisfaits de la façon dont vous interagissez avec eux, ils resteront sur votre liste de contacts.

RÈGLE 5. PROPOSEZ DES INFORMATIONS GRATUITES.

N'envoyez pas constamment des SMS commerciaux ou promotionnels. Partagez aussi des informations gratuites et de qualités.

Il sera difficile de le faire dans un seul SMS, par conséquent, je vous invite à écrire un article sur votre blog, à réaliser une vidéo pour l'ajouter sur YouTube ou à écrire un PDF. Il ne vous restera plus qu'à communiquer à vos prospects le lien directement dans le SMS.

Vous seriez surpris de constater le niveau de fidélisation de vos contacts simplement en donnant des renseignements gratuits liés à votre industrie.

4 erreurs à éviter si vous utilisez le marketing par SMS

Si vous êtes intéressé par l'utilisation du marketing par SMS, vous devrez faire attention à ne pas commettre certaines erreurs.

Votre intention est certainement de bâtir une liste de clients fidèles, mais vous pourriez utiliser des pratiques contre-productives.

ERREUR 1. AUCUN APPEL À L'ACTION.

Finalement, peu importe la taille de votre entreprise, vous raterez toujours des occasions d'obtenir de nouveaux clients si vos SMS ne comportent pas un appel à l'action.

Le premier appel à l'action est de faire remarquer aux personnes qu'elles peuvent s'inscrire à votre liste pour recevoir des cadeaux, des offres promotionnelles, etc. Si vous ne leur dites pas de vous rejoindre, presque personne ne le fera.

Ensuite, l'appel à l'action devra être directement dans vos SMS, en fonction de vos objectifs.

ERREUR 2. AUCUNE RÉCOMPENSE SI LA PERSONNE DÉCIDE DE S'INSCRIRE.

Une stratégie de marketing efficace est d'offrir des bonus si les personnes décident de s'inscrire. Effectivement, vos prospects seront encouragés à se joindre à votre liste s'ils reçoivent une récompense immédiate. Par exemple, si vous êtes une chaîne de restauration rapide, vous pouvez offrir « un repas gratuit d'une valeur de 8 € » comme bonus d'inscription. Le client devra présenter votre SMS ou donner le coupon de réduction lors de sa prochaine visite afin de bénéficier de son cadeau.

ERREUR 3. ENVOI DE TROP NOMBREUSES OFFRES COMMERCIALES.

Bien que l'envoi fréquent d'offres puisse être excitant et attirer l'attention de vos contacts (notamment pour les coupons de réduction), cette pratique peut encourager certaines personnes à se désabonner de votre liste.

L'envoi d'offres hebdomadaire ou bimensuel est plus efficace parce que les personnes ont le temps de prendre connaissance des avantages de vos offres et elles attendront avec impatience celles à venir.

ERREUR 4. AUCUNE ACTION DE FIDÉLISATION.

Les personnes restent sur les listes si elles reçoivent une contrepartie intéressante. C'est-à-dire que vous ne devez pas utiliser tous vos SMS pour essayer de leur vendre un produit. Au lieu de cela, proposez des offres intéressantes afin de fidéliser vos contacts pour maintenir un flux régulier de revenus pour votre entreprise.

Voici quelques exemples de campagnes que vous pourrez mettre en place :

- Bonus. Offrez un cadeau. Les possibilités sont nombreuses, tout dépend de votre activité.
- -50 %. Proposez un coupon de réduction. Vous pouvez limiter la quantité et la durée de l'offre afin d'inciter vos prospects à se rendre sur votre site ou dans votre magasin.
- 1 acheté, 1 offert. Si vous souhaitez écouler un stock, cette offre peut vous être d'une grande aide.

PARTIE 3

Les codes QR

3 avantages de l'utilisation des codes QR pour votre entreprise

Aujourd'hui, les grandes entreprises utilisent la puissance des codes QR dans le cadre de leur stratégie marketing. Les codes QR ont d'abord été utilisés au Japon pour la fabrication des automobiles. Aujourd'hui, les codes QR gagnent en popularité partout dans le monde.

Voici par exemple le code QR redirigeant vers le site de Google.



En fait, chaque code QR intègre des données pouvant être immédiatement lues par les Smartphones. Donc, les entreprises peuvent utiliser les codes QR pour promouvoir des coupons, des offres spéciales et des rabais. Elles peuvent également les utiliser pour bâtir une liste de contacts. Elles peuvent aussi les utiliser pour diriger les personnes vers leur site Web, une vidéo sur YouTube ou leur FanPage sur Facebook.

Bien que les codes QR soient de plus en plus populaires aujourd'hui, certaines entreprises ne sont pas encore conscientes des avantages de leur utilisation. Elles passent à côté de nombreuses opportunités offertes par cette nouvelle technologie.

AVANTAGE 1. SUSCITE L'ENTHOUSIASME DE VOS CLIENTS.

Fournir des codes QR pour vos produits permet d'attirer vos prospects et vos clients puisqu'ils suscitent de la curiosité. Effectivement, les personnes veulent connaître les informations se cachant derrière votre code QR.

Réussir à susciter la curiosité de vos prospects est un aspect essentiel pour votre entreprise. Ensuite, vous devez tout faire pour que la surprise passe à un sentiment de satisfaction en découvrant ce qui se cache derrière le code QR. En fait, si la personne est déçue, il y a peu de chances pour qu'elle prenne le temps de recommencer une prochaine fois.

AVANTAGE 2. UNE RÉPONSE RAPIDE.

Les personnes n'ont pas à attendre pour recevoir des informations supplémentaires sur le produit ou une réduction. Il leur suffit de scanner votre code et elles découvrent instantanément les données.

AVANTAGE 3. UNE MEILLEURE COMMUNICATION.

Les codes QR facilitent la communication entre vos prospects et votre entreprise puisqu'ils peuvent obtenir plus d'informations sur votre entreprise et vos produits. Vous pouvez également utiliser les codes QR pour mener des enquêtes et obtenir les commentaires de vos clients sur vos produits et services.

6 manières d'utiliser les codes QR pour votre entreprise

Voici six manières d'utiliser les codes QR pour aider à développer votre entreprise.

1. UNE PLATEFORME SOCIALE.

En raison de la popularité des réseaux sociaux, vos codes QR peuvent être attachés à vos pages Web ou à vos profils de réseaux sociaux comme Facebook. De cette façon, les utilisateurs peuvent scanner le code et être dirigés directement vers l'information que vous voulez faire passer.

2. UNE CARTE DE VISITE.

Vous pouvez ajouter un code QR à votre carte de visite afin d'amener vos prospects directement vers votre site Web.

3. UN GUIDE D'UTILISATION.

Si vous envoyez des colis à vos clients, vous pouvez utiliser les codes QR pour donner accès à vos clients aux documents de présentation et d'utilisation du produit qu'ils ont acheté (ces documents seront hébergés sur votre site).

4. UN SERVICE CLIENT.

Vous pouvez envoyer vos clients vers le service client s'ils ont des questions concernant le produit acheté.

5. UN COMMUNIQUÉ DE PRESSE.

Les communiqués de presse sur Internet sont l'une des meilleures façons d'améliorer la visibilité de votre entreprise. Cette visibilité est intensifiée avec l'ajout de codes QR dans vos communiqués de presse. Après avoir été intriguée par votre communiqué de presse, la personne peut simplement scanner votre code QR avec son mobile pour se rendre sur votre site web afin d'obtenir plus d'informations.

6. INCLURE UN CODE QR SUR TOUS LES IMPRIMÉS PUBLICITAIRES.

Les codes QR sont parfaits pour améliorer votre image de marque. Vous avez probablement remarqué que les entreprises sont de plus en plus nombreuses à utiliser les codes QR sur leurs dépliants, leurs cartes postales, leurs affiches, leurs t-shirts, leurs tasses à café, etc. sur à peu près tous leurs matériels de marketing. L'idée derrière cette stratégie est qu'une fois que la personne scanne le code QR, elle peut accéder instantanément à l'information que vous aurez définie. Par conséquent, pour faire passer votre message, c'est une stratégie efficace.

Conclusion

L'objectif de ce guide était de vous donner un aperçu des différentes possibilités proposées par le mobile marketing. Ce n'est pas une solution miracle pour doubler vos revenus, mais cette stratégie a un potentiel important. Effectivement, l'utilisation de nos téléphones portables a beaucoup évolué ces dernières années et ce n'est que le début. Sachant que les Smartphones s'approchent des tablettes tactiles, l'utilisation de l'Internet mobile augmentera encore. Pour les entreprises, c'est le moment idéal de se lancer.

UN DERNIER CONSEIL.

Quelle que soit la stratégie utilisée, vous devez toujours penser à vos prospects afin de penser à votre chiffre d'affaires. Cela vous évitera de commettre des erreurs grossières.

Effectivement, le mobile marketing a l'avantage de vous permettre d'être en contact presque permanent avec vos prospects, mais si vous les « harcelez » d'offres commerciales, il sera impossible de les fidéliser.

Maintenant, il ne vous reste plus qu'à reprendre les différentes stratégies expliquées dans ce guide et à les appliquer.

À votre succès,

[AFFILIPAYE](#)