



## Les RH et le marketing digital

Antoine Egli Editeur de Resource



Le marketing digital a pris une place spectaculaire au cours des dernières années. Les habitudes des clients et leurs comportements d'achat ont suivi ces changements.

Wikipedia donne comme définition: L'inbound marketing est une stratégie marketing management visant à faire venir le client à soi plutôt que d'aller le chercher avec les techniques de marketing management.

Selon une étude, 70% des consommateurs préfèrent connaître une marque via des articles plutôt que via la publicité (voir: Comexplorer: Chiffres et statistiques en inbound marketing)

### Le marketing digital automatisé, un gain de temps pour suivre vos contacts

RESOURCE, publié depuis 1991 a acquis au fil des années une excellente connaissance du monde des ressources humaines. Les lecteurs sont tous actifs en entreprises au département des RH. Ce sont vos clients.

Vous souhaitez entrer en contact avec ces entreprises? Alors nous vous offrons cette possibilité en utilisant notre méthodologie de l'inbound marketing.

### Création du contenu et diffusion

Vous connaissez bien vos services et/ou produits. Si vous le souhaitez, ensemble nous pourrions convenir des actions à mettre en place.

Nous créerons les e-mails adaptés à vos cœurs, votre corporate design. Les mails sont « responsive », adaptés à tous types d'écran ; aussi bien pour des ordinateurs, des tablettes ou encore des smartphones. Ils sont aussi préparés pour vous aider à engager vos clients au travers de call to action (visiter une page de votre site, lire votre blog ou encore acheter un produit ou un service).

Nous connaissons nos lecteurs de RESOURCE, ainsi, avec nos conseils et vos compétences, nous allons ensemble préparer des modèles de newsletters, des concours, des invitations à vos événements, ou encore l'achat d'un produit.

### Convertir les contacts en clients

Pour suivre les actions du client contacté par notre action de communication, nous allons créer des pages ciblées appelées landings pages (flyer électronique).

## Les étapes que nous vous offrons sont les suivantes :

### 1. Attirer du trafic qualifié et générer des visiteurs sur votre site grâce à l'utilisation combinée de :

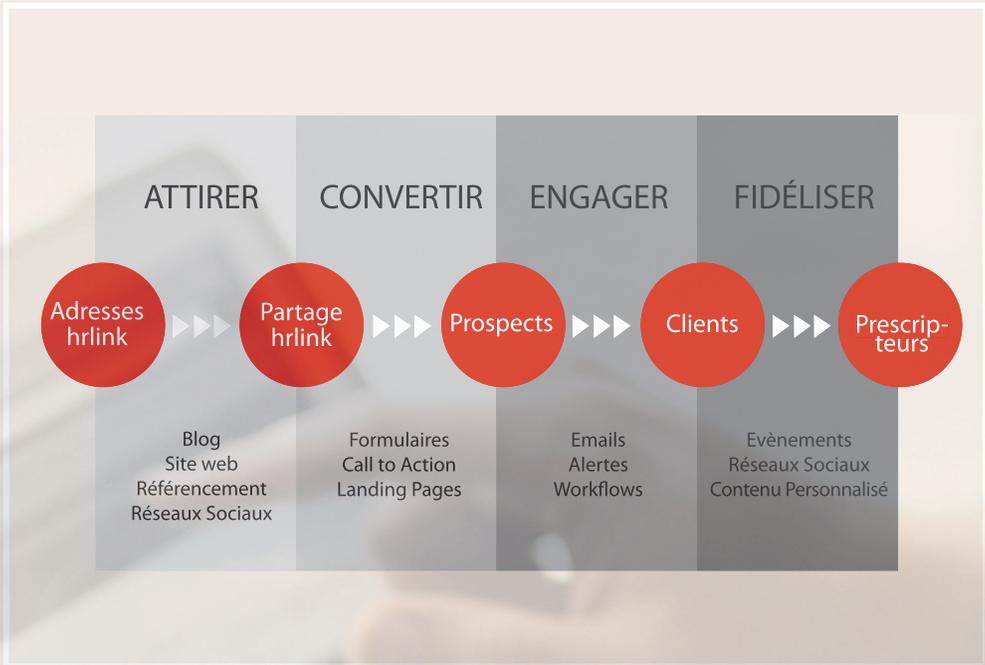
- la rédaction d'articles de qualité sur votre blog
- l'optimisation des mots-clés pour les moteurs de recherche (référencement naturel)
- mail à la clientèle RH
- l'utilisation mixte des réseaux sociaux : Facebook, LinkedIn, Twitter, etc.

### 2. Générer des contacts grâce à :

- des appels à l'action : call-to-actions
- la création de pages de destination (landing pages)
- la capture d'information sur les visiteurs

### 3. Convertir ses prospects en clients par :

- l'automatisation et le pilotage d'actions interactives
- le scoring permettant de mesurer la chaleur d'un prospect et de lui proposer ainsi les produits et/ou services de l'entreprise au bon moment dans le cycle d'achat.
- à la mesure intégrée du trafic ; rapports sur la prospection et sur la clientèle convertie.



Ces pages particulières vous permettront de compléter votre stratégie marketing en intégrant par exemple un concours sur facebook, en permettant l'abonnement à une newsletter ou encore en facilitant la gestion de votre prochain événement. L'objectif est simple vous possédez ainsi de multiples points d'entrée pour vos contacts et vous pourrez ainsi développer votre propre base de données des contacts RH.

Rejoignez nos clients et participez à nos actions en me contactant

**Antoine EGLI**

Editeur de RESOURCE  
Tel 022 786 70 00  
a.egli@hpmedia.ch

