

nowteam

Création d'une stratégie digitale globale

Nowteam a confié à l'agence Smartiiz la redéfinition de son identité en ligne avec, notamment, la refonte complète de son site web. Nous avons donc élaboré avec Nowteam une toute nouvelle stratégie de croissance digitale afin de correspondre aux objectifs et à l'identité de l'entreprise. Améliorer la visibilité en ligne, augmenter le trafic, générer des conversions... la mission de Smartiiz a été de trouver les différents leviers de communication qui permettront à Nowteam d'engranger de nouvelles opportunités commerciales grâce au web.

DOTER NOWTEAM D'UNE NOUVELLE IDENTITÉ VISUELLE



Avec la création d'un nouveau site, Smartiiz a dû concevoir une nouvelle charte graphique. Simple moderne et épurée, cette nouvelle charte plus colorée souligne la diversité des services Nowteam tout en l'inscrivant dans l'esthétique web actuelle. Une icône simple et minimaliste et une couleur ont été attribués à chaque produit Nowteam pour plus de clarté. L'accent étant mis sur le pack infogérance, principal service proposé par Nowteam. Le logo de l'entreprise a également été revu, sobre et professionnel, il vise à communiquer le sérieux et la fiabilité du prestataire d'infogérance. Cette charte a ensuite été déclinée sur les divers supports de communication Nowteam (site, réseaux sociaux, signatures électroniques, documents...) afin de créer une unité visuelle en adéquation avec l'image de marque de l'entreprise.

LA CRÉATION DU NOUVEAU SITE NOWTEAM



Un site web constitue la clé de voûte d'une stratégie digitale. Le site Nowteam a été conçu dans l'optique de présenter clairement les services proposés. La page d'accueil permet au visiteur de saisir rapidement la nature de l'activité et les différents produits Nowteam. Chaque prestation est présentée et définie de façon simple et accessible. L'objectif est de valoriser l'expertise et le professionnalisme de Nowteam en permettant aux internautes de comprendre aisément les enjeux de l'infogérance et services hébergés pour son entreprise. Le site permet de contacter directement Nowteam et d'accéder directement à l'interface de télé-assistance.

ELABORER UNE STRATÉGIE DE CONTENUS.

Les pages SEO présentes sur le site ont pour but de positionner Nowteam en bonne place sur Google sur des mots clés susceptibles de générer du trafic qualifié. Il s'agit de se placer efficacement sur les mots clé dits « de longue traîne », peu concurrentiels, en misant notamment sur la localisation et les différentes prestations proposées. 19 pages optimisées ont été rédigées par l'expert SEO Smartiiz afin de positionner Nowteam sur les mots clé stratégiques susceptibles de générer du trafic. Répondant à toutes les règles de référencement naturel imposé par Google, ces pages SEO optimisées garantissent la visibilité du site web.

UN BLOG D'ENTREPRISE POUR VALORISER L'EXPERTISE DE NOWTEAM.

Le blog d'entreprise Nowteam a pour but de faire valoir l'expertise de l'entreprise en proposant des contenus à forte valeur ajoutée à un rythme hebdomadaire. Les articles traitent de problématiques liées à l'infogérance et l'informatique en entreprise en général. Ils sont rédigés de façon optimisée pour correspondre aux règles de référencement naturel et positionner le site Nowteam parmi les premiers résultats de recherche Google selon des mots clé pertinents. Proposer du contenu de qualité permet de susciter l'intérêt des internautes correspondant à la cible de Nowteam. Les articles informatifs sont un service supplémentaire proposé aux internautes qui bénéficient de conseils en lien avec les activités Nowteam.

NOWPACK

"L'infogérance pour ma PME,
solution de maintenance informatique proactive"

TEMOIGNAGES



BREUER
1892

« NOWteam répond toujours à mes attentes. Ils sont très réactifs et traitent efficacement les problématiques informatiques qui peuvent être vite bloquante dans une entreprise de notre taille. »



ExperBuy
Achats Service Group

« Notre histoire avec Nowteam est une jolie histoire. (...) Je suis écouté et je ressens que je suis un client important, ils mettent de l'énergie. Notre relation humaine est sympathique. »



aly
nea

« Depuis que nous travaillons avec Nowteam, nous avons gagné en confort et en sécurité, et ça, c'est très précieux. »

CAS CLIENTS : LA DÉMONSTRATION PAR L'EXEMPLE

Pour servir le propos commercial de Nowteam, Smartiiz a rédigé trois cas clients selon des interviews. Il s'agit de s'appuyer sur des exemples concrets concernant des clients historiques de Nowteam en faisant valoir la diversité de services proposés et la capacité de Nowteam à s'adapter aux problématiques informatiques de ses clients. Ces documents, disponibles sur le site web permettent aux internautes de s'identifier à une autre entreprise semblable à la leur et confrontée aux mêmes problématiques informatiques.

LA MISE EN PLACE D'UNE STRATÉGIE DE MARKETING AUTOMATION.

Le marketing automation consiste à envoyer automatiquement aux clients des emails personnalisés en fonction de leur profil et de leur comportement sur le site Nowteam. Cette stratégie permet de répondre à la problématique de Nowteam concernant la prise de contact avec ses clients lors du renouvellement des serveurs. Le marketing automation, ou élevage de contact maintient le lien commercial avec clients et prospects pour multiplier les opportunités. Les emails personnalisés sont envoyés aux contacts selon des scénarii prédéfinis.

QUELQUES CHIFFRES

19

pages rédigées pour le
SEO du site

58

mot-clés définis pour le
référencement.

20

articles de blog, soit un par
semaine depuis le lance-
ment du site.

“

«Ce que je retiens de notre collaboration avec l'équipe Smartiiz, c'est un professionnalisme et une implication totale dans notre projet pour répondre au mieux à notre besoin : générer des contacts entrants grâce à internet.»

”

M. Alnet (Directeur d'agence)

GOOGLE ADWORDS : LE RÉFÉRENCEMENT PAYANT

Le SEA, ou référencement payant, désigne le fait enchérir sur certains mots clés via Google adwords pour placer le site Nowteam en première position des résultats de recherche Google. Cette pratique permet de générer du trafic qualifié afin d'augmenter les conversions. Smartiiz a réalisé une étude pour définir les mots clés les plus susceptibles de fournir à Nowteam une audience ciblée, encline à souscrire à ses services.

RÉSEAUX SOCIAUX : INSCRIRE NOWTEAM DANS UNE COMMUNAUTÉ DE PROFESSIONNELS.

Pour renforcer l'impact de sa stratégie de contenu et augmenter le trafic du site, Nowteam est désormais présent sur les réseaux sociaux, à savoir Google Plus et LinkedIn. Partager les articles de blog sur une page Google Plus permet d'améliorer leur référencement naturel. Quand à LinkedIn, il s'avère être un outil de communication efficace dans une stratégie BtoB telle que celle de Nowteam en permettant de diffuser les articles auprès d'une communauté de professionnels concernés par les problématiques d'informatique en entreprise. Une bonne façon, donc, d'inscrire Nowteam dans une communauté en ligne correspondant à sa cible commerciale.

Tous les leviers de communication activés correspondent à une stratégie globale de croissance digitale. Site, référencement payant, stratégie de contenus... ces divers éléments entrent en inter-dépendance dans le but d'améliorer la présence en ligne de Nowteam et d'augmenter les conversions grâce au web. L'élaboration et le suivi de cette stratégie repose sur la notion d'agilité qui répond à un principe d'amélioration continue. Ainsi, la stratégie web de Nowteam vise à être sans cesse analysée et optimisée pour correspondre au mieux aux objectifs de l'entreprise et améliorer les résultats.



Offre sur-mesure