

Les incontournables web pour aller chercher des nouveaux clients en quatre étapes

Votre capital digital – faites-en un levier de croissance

Bonjour et bienvenue. Cette présentation, nous l'espérons, vous fera changer d'idée au sujet du DATA.

Vous sentez que votre présence sur le Web et les réseaux sociaux est insuffisante ?

Vous vous demandez comment concilier visibilité en ligne et protection de votre identité corporative ?

Bien bel entonnoir
... sauf que
Comment on fait pour vraiment convertir?

Entonnoir de conversion



Vous n'êtes pas seul-e. Et la réponse est claire : **oui, vous devez agir maintenant**

Ce que nous vous proposons

- On fait un inventaire personnalisé de votre capital numérique
- On installe un système de veille stratégique continue
 - Ce système tient compte des opportunités de votre organisation
 - Nous enrichissons votre identité numérique pour conquérir de nouveaux territoires

Notre approche est beaucoup plus large que de faire du simple SEO et de la technique de positionnement

Les incontournables du référencement pour aller chercher des nouveaux clients

Encore un rapport, direz-vous ? Oui, sauf que celle-ci s'appuie sur une étude rigoureuse menée par la **Forrester Research**©

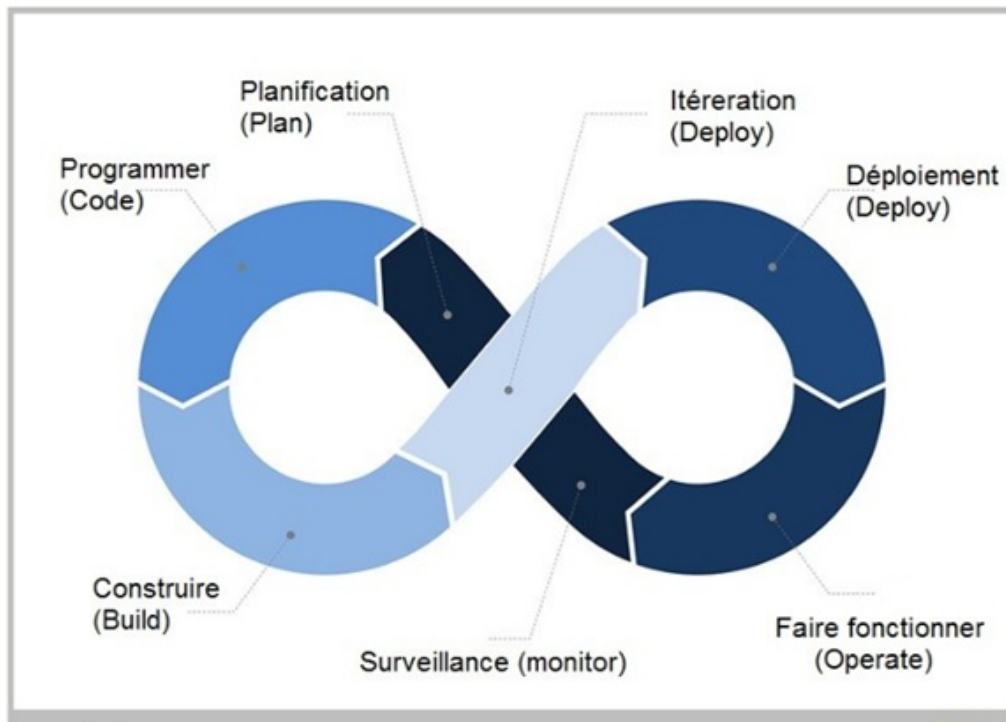
Réfléchir à l'optimisation de votre présence en ligne, c'est penser **stratégie d'entreprise**

Le rapport est unanime : **les modèles traditionnels de publicité ne suffisent plus.**

Optimisez votre site, c'est affirmer votre position

(cliquez sur ce visuel et complétez [notre formulaire](#) de prise de contact)

Des processus Web efficaces, libres et intelligents



- Intégrer vos événements professionnels (foires,ancements) à votre écosystème Web
- Répondre à la question essentielle : **pourquoi existez-vous, vraiment?**
- Redonner le pouvoir à vos lecteurs et partenaires : valorisez-les
- Être animé par la passion du résultat : réfléchissez, planifiez, agissez
- Oser sortir des sentiers battus pour obtenir ce que vous n'avez jamais eu
- Diffusez, partagez, recommencez – la constance est votre meilleure alliée

Quelle est la perception que vos client-e-s ont de vous?

SVP, réfléchissez à ces questions et dites-nous, écrivez-nous vos réponses

- Facebook nuit-il à votre image sans que vous en ayez conscience ?

- Comment mieux rejoindre votre lectorat ?

Le conglomérat GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft) contrôle les canaux, sauf qu'il faut commencer quelque part pour **reprendre la maîtrise de votre offre de service afin d'éviter que les acteurs sur le web prennent tout ce qu'il peuvent de vous.**

Et le tout commence par bien positionner votre identité Web

Votre objectif est clair : **Être trouvé par les bonnes personnes, au bon moment.**

Et surtout, ne pas laisser votre présence numérique entre les mains du hasard.

Dicton

La peur à frappé à ma porte. J'ai été répondre et il n'y avait personne



Par contre, le silence numérique, lui, est bien réel.
N'attendez pas que l'absence de stratégie devienne un frein à votre rayonnement

Les analyses stratégiques de données ne sont pas juste de beaux mots

Nous préparons un **rapport de positionnement** clair et utile que vous pouvez remettre à vos client·e·s, distributeurs et partenaires :

- Une analyse des caractéristiques de votre marché
- L'identification de vos avantages concurrentiels
- Une formulation des bénéfices tangibles à collaborer avec vous

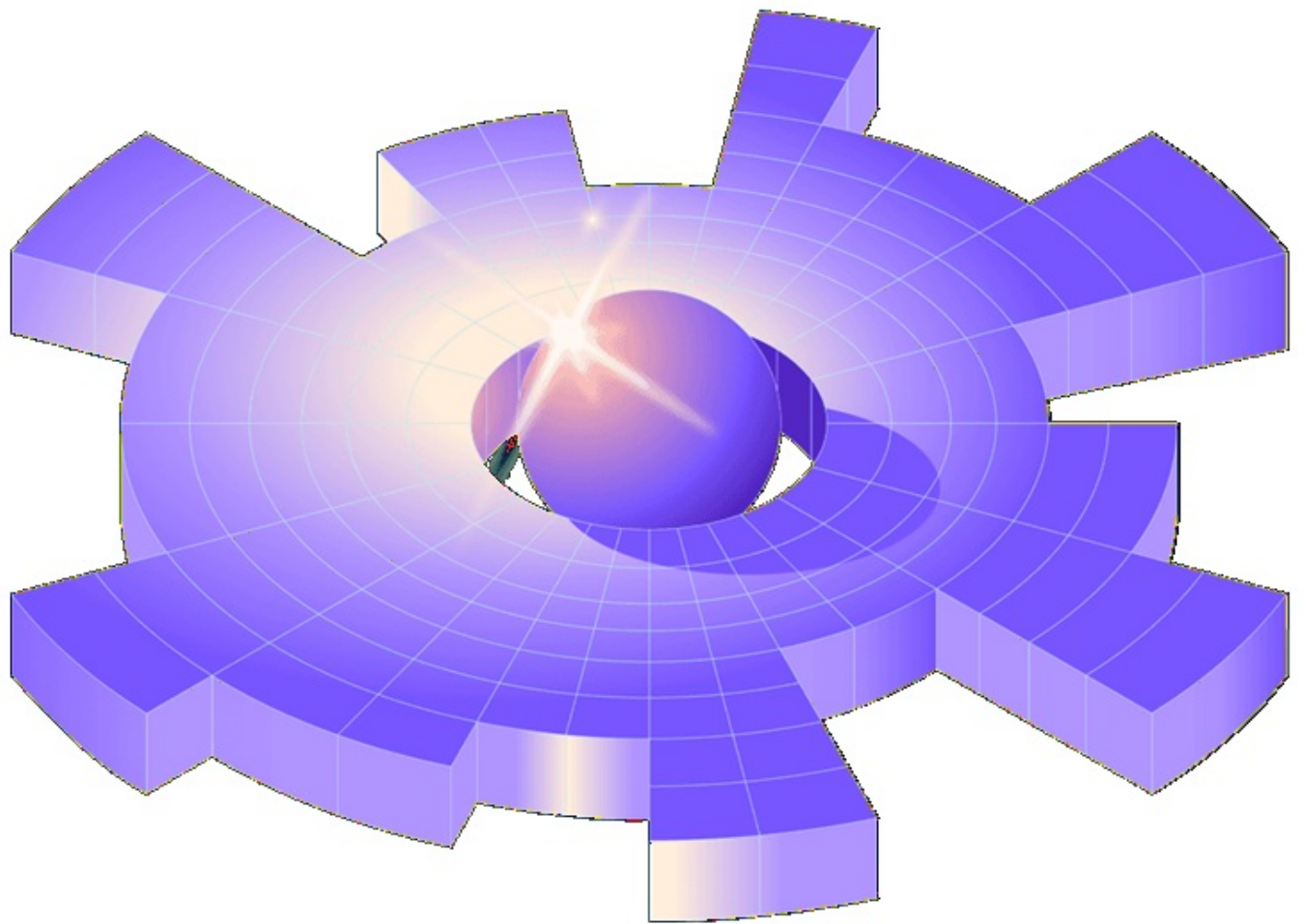
Résultat

Vous êtes outillé pour parler avec transparence de vos forces et de vos faiblesses.

Vous démontrez que **vous partagez les mêmes ambitions** que vos partenaires/clients.

“

Le passé n'est pas garant du futur



*Respectez vos fondations est nécessaire. Par contre, ignorer les mutations numériques, c'est comme essayer de publier un texte, une communication à votre groupe... avec des lunettes de dinosaure. Lorsque vos **indicateurs de performance** (KPI) sont alignés, vous pouvez **prendre une longueur d'avance**.*

Diffusez. Bloguez. Devenez le secret le moins bien gardé

Il suffit de **planifier une bonne fois**... et de répéter ce qui fonctionne.

Nous vous accompagnons avec des outils de mesure robustes et adaptables à court, moyen et long terme.

Pourquoi tout ce *charabia*?

Parce que **conquérir un nouveau marché**, c'est aussi penser autrement.

Vous en faites **plus avec moins** et nous plaçons l'humain avant la technologie.

Nous vous aidons à :

- Suivre vos mots-clés selon votre secteur, votre lectorat, vos fournisseurs
- Dépasser votre zone géographique habituelle
- Convertir vos données en résultats

Une fois la stratégie définie, nous **passons à l'action**.

Que ce soit pour ajuster votre positionnement, surveiller votre réputation ou nourrir vos canaux, **TéléPartout vous ouvre les portes**.

La conformité mène parfois à un cul-de-sac

Avec les outils que nous vous fournissons, vous devenez rapidement :

- Une référence unique, forte et cohérente
- Maître de vos processus numériques, libres et intelligents

Dans un contexte où tout évolue vite, **il est minuit moins cinq** pour vous positionner.

Nous vous accompagnons dans un plan d'action sur mesure, revu et corrigé, pour assurer votre **visibilité à court, moyen et long terme** .

Le Web appartient à celles et ceux qui le font bouger, grandir

Si votre organisation ne se joint pas à l'évolution numérique, elle risque de perdre son rayonnement plus vite que prévu. Voici comment agir :

Étape 1 – 1. Diagnostic du capital numérique

Dresser un inventaire en utilisant une méthodologie "d'étude de cas" est la première chose à faire

Étape 2 – Optimisation de la visibilité en ligne

Lors de nos rencontres, nous clarifions ensemble **les mots-clés à surveiller** et leur performance. Ces indicateurs sont **vos véritables outils décisionnels** .

Étape 3 – Développement de la crédibilité numérique

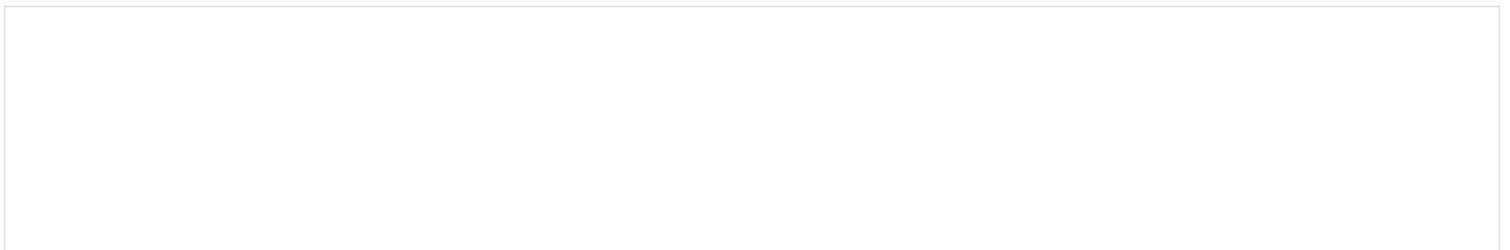
Les rapports que nous produisons servent à **votre équipe** , pas seulement à vous.

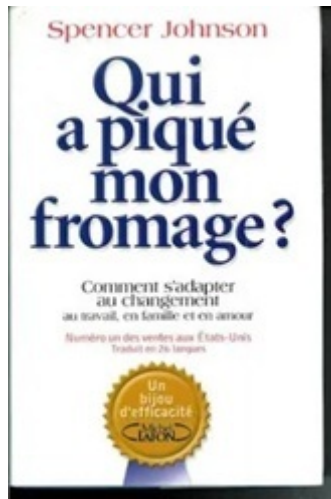
Nous nous effaçons pour vous laisser **prendre le relais avec confiance** .

Étape 4 – Mise en place d'une stratégie de croissance durable

Le référencement naturel ne se fait pas tout seul. Voici ce que nous faisons le mieux

- Mise en place d'outils de surveillance de performance
- Analyse du comportement de vos visiteurs
- Exécution des actions ciblées pour vous faire gagner en visibilité
- Vérification du positionnement et de la performance de vos mots-clés
- Recommandations concrètes basées sur les réactions de l'écosystème
- Accompagnement stratégique sur l'ensemble de vos sites
- Mesure complète de vos résultats KPI inclus
- Optimisation naturelle et stratégie d'achat de mots-clés





“

Votre présence en ligne mérite d'être remarquée" colors="red" theme="default")}
Si non, vous risquez de vous faire piquer votre fromage.
- [Spencer Johnson](#), m.d. ^

Qui vole votre notoriété ? votre marché? peu à peu vous disparaissiez sans vous en rendre compte!

Changer de prestataire est parfois inconfortable, certe, sauf que de refuser d'explorer d'autres options est souvent une erreur.

Osez autrement — parce-que c'est souvent dans l'inconfort que naissent les vraies "meilleures idées". Osez demander aux membres de votre équipe à s'asseoir à la même table que vous.

Faites que les données deviennent vos alliées

Si vous n'avez pas de tableau de bord clair, **comment prenez-vous vos décisions ?**

Voici une réponse simple : **Créez votre tableau de bord avec des indicateurs de performance... ça urge.**

Quelques questions

Se demander ces questions fait qu'on se rend compte que la stratégie commerciale c'est important

- Il y a combien de visiteurs sur votre chaîne YouTube ? Si vous n'avez pas de chaîne vidéo, pourquoi?
- Il y a combien d'ouvertures sur vos infolettres ? Si vous n'avez pas d'info lettre, pourquoi?
- Quel est votre taux d'interaction sur LinkedIn? Si vous n'avez pas de canaux sociaux, pourquoi?

Évitez les solutions "prêtes à penser"

Croisez vos données internes et externes pour ****une vraie lecture stratégique****.

N'attendez plus

- L'intelligence artificielle transforme les règles du jeu
- Le cœur de votre mission reste le même*: ***publier, transmettre, rayonner***.

Nous sommes là pour vous aider à le faire avec cohérence et impact.

Des PDF

Comment faire rayonner votre entreprise?

- Notre engagement lorsque vous utilisez nos services: [PDF-SEO](#)
- Téléchargez [ce document](#) si vous ne le voyez pas ci-dessous.

Votre capital digital – faites en un levier de croissance

Les incontournables web pour aller chercher des nouveaux clients en quatre étapes

Bonjour et bienvenue. Cette présentation, nous l'espérons, vous fera changer d'idée au sujet du DATA

Vous sentez que votre présence sur le Web et les réseaux sociaux est insuffisante ?

Vous vous demandez comment concilier visibilité en ligne et protection de votre identité corporative ?

Vous n'êtes pas seul-e. Et la réponse est claire : oui, vous devez agir maintenant.



Ce que nous vous proposons

- On fait un inventaire personnalisé de votre capital numérique
- On installe un système de veille stratégique continue
 - Ce système tient compte des opportunités de votre organisation
 - Nous enrichissons votre identité numérique pour conquérir de nouveaux territoires

Notre approche est beaucoup plus large que de faire du simple SEO et de la technique de positionnement

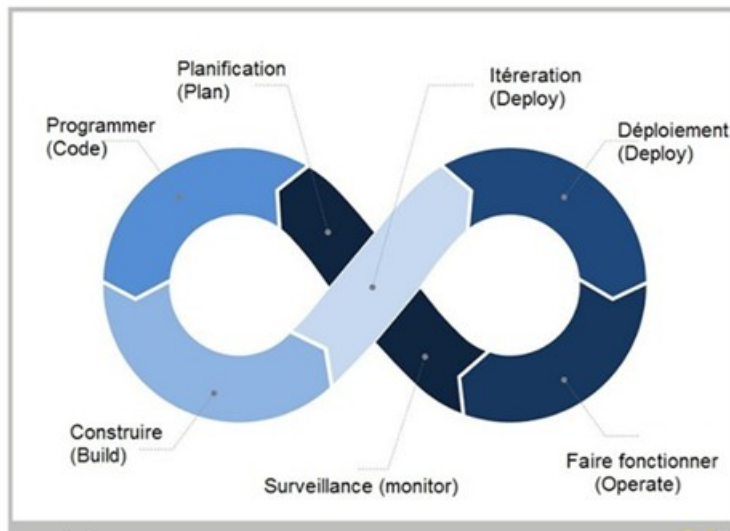
Les incontournables du référencement pour aller chercher des nouveaux clients

Encore un rapport direz-vous ? Oui, mais celle-ci s'appuie sur une étude rigoureuse menée par **Forrester Research©**

Réfléchir à l'optimisation de votre présence en ligne, c'est penser **stratégie d'entreprise**. Le rapport est unanime : **les modèles traditionnels de publicité ne suffisent plus.**

Optimisez votre site, c'est affirmer votre position

Des processus Web efficaces, libres et intelligents



- Intégrer vos événements professionnels (foires, lancements) à votre écosystème Web
- Répondre à la question essentielle : **pourquoi existez-vous, vraiment?**
- Redonner le pouvoir à vos lecteurs et partenaires : valorisez-les
- Être animé par la passion du résultat : réfléchissez, planifiez, agissez
- Oser sortir des sentiers battus pour obtenir ce que vous n'avez jamais eu
- Diffusez, partagez, recommencez – la constance est votre meilleure alliée

Quelle est la perception que vos client-e-s ont de vous

Le conglomérat GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft) contrôle les canaux, sauf qu'il faut commencer quelque part pour **reprendre la maîtrise de votre offre de service afin d'éviter que les acteurs sur le web prennent tout ce qu'il peuvent de vous.**

Et le tout commence par bien positionner votre identité Web

Votre objectif est clair : **Être trouvé par les bonnes personnes, au bon moment.**

Et surtout, ne pas laisser votre présence numérique entre les mains du hasard.

Dicton

La peur à frappé à ma porte. J'ai été répondre et il n'y avait personne

Par contre, le silence numérique, lui, est bien réel.

N'attendez pas que l'absence de stratégie commerce devienne un frein à votre rayonnement.

Les analyses stratégiques de données ne sont pas juste de beaux mots

Nous préparons un **rapport de positionnement** clair et utile que vous pouvez remettre à vos client·e·s, distributeurs et partenaires :

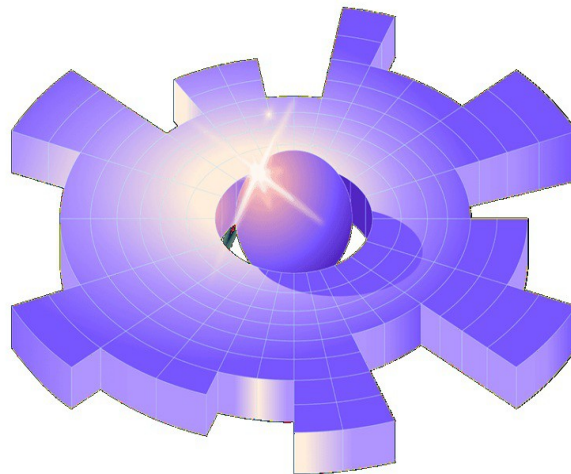
- Une analyse des caractéristiques de votre marché
- L'identification de vos avantages concurrentiels
- Une formulation des bénéfices tangibles à collaborer avec vous

Résultat

Vous êtes outillé pour parler avec transparence de vos forces et de vos faiblesses.

Vous démontrez que **vous partagez les mêmes ambitions** que vos partenaires.

Le passé n'est pas garant du futur



Respectez vos fondations est nécessaire. Par contre, ignorer les mutations numériques, c'est comme essayer de publier un texte, une communication à votre groupe... avec des lunettes de dinosaure.

Lorsque vos [indicateurs de performance](https://telepartout.org/KPI) (KPI - <https://telepartout.org/KPI>) sont alignés, vous pouvez **prendre une longueur d'avance**.

Diffusez. Bloguez. Devenez le secret le moins bien gardé

Il suffit de planifier une bonne fois... et de répéter ce qui fonctionne.

Nous vous accompagnons avec des outils de mesure robustes et adaptables à court, moyen et long terme.

Pourquoi tout ce *charabia*?

Parce que **conquérir un nouveau marché**, c'est aussi penser autrement.

Vous en faites **plus avec moins** et nous plaçons l'humain avant la technologie.

Nous vous aidons à:

- Suivre vos mots-clés selon votre secteur, votre lectorat, vos fournisseurs
- Dépasser votre zone géographique habituelle
- Convertir vos données en résultats

Une fois la stratégie définie, nous **passons à l'action**.

Que ce soit pour ajuster votre positionnement, surveiller votre réputation ou nourrir vos canaux, **TéléPartout vous ouvre les portes**.

La conformité mène parfois à un cul-de-sac

Avec les outils que nous vous fournissons, vous devenez rapidement :

- Une référence unique, forte et cohérente
- Maître de vos processus numériques, libres et intelligents

Dans un contexte où tout évolue vite, **il est minuit moins cinq** pour vous positionner.

Nous vous accompagnons dans un plan d'action sur mesure, revu et corrigé, pour assurer votre **visibilité à court, moyen et long terme**.

Le Web appartient à celles et ceux qui le font bouger, grandir

Si votre organisation ne se joint pas à l'évolution numérique, elle risque de perdre son rayonnement plus vite que prévu. Voici les quatre étapes qu'on vous propose

Étape 1 – Inventaire

Dresser un inventaire en utilisant une méthodologie "d'étude de cas" est la première chose à faire

Étape 2 – Rapport de positionnement

Lors de nos rencontres, nous clarifions ensemble **les mots-clés à surveiller** et leur performance. Ces indicateurs sont **vos véritables outils décisionnels**.

Étape 3 – Vous recevez un plan d'action adapté à votre réalité

Les rapports que nous produisons servent à **votre équipe**, pas seulement à vous. On fait le travail et on vous forme pour **prendre le relais avec confiance**.

Étape 4 – Go Web Go

Le référencement naturel ne se fait pas tout seul. Voici ce que nous faisons le mieux

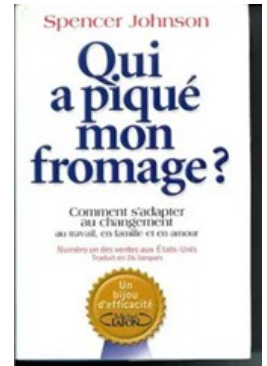
- Mise en place d'outils de surveillance de performance
- Analyse du comportement de vos visiteurs
- Exécution des actions ciblées pour vous faire gagner en visibilité
- Vérification du positionnement et de la performance de vos mots-clés
- Recommandations concrètes basées sur les réactions de l'écosystème
- Accompagnement stratégique sur l'ensemble de vos sites

- Mesure complète de vos résultats [KPI inclus](#)
- Optimisation naturelle et stratégie d'achat de mots-clés

Votre présence en ligne mérite d'être remarquée

Si non, vous risquez de vous faire piquer votre fromage.

- Spencer Johnson, m.d.



Qui vole votre notoriété? votre marché? peu à peu vous disparaissiez sans vous en rendre compte!

Changer de prestataire est parfois inconfortable, certe, sauf que si vous attendez, si vous ne faites rien... devient une erreur qui coûte cher.

Osez tester autrement — c'est souvent dans l'inconfort que naissent les vraies "meilleures idées" et aussi, souvenez-vous de demander aux membres de votre équipe d'en faire de même.

Faites que les données deviennent vos alliées

Si vous n'avez pas de tableau de bord clair, **comment prenez-vous vos décisions ?**

Voici la réponse simple : ***Créez votre tableau de bord avec des indicateurs de performance... ça urge.***

Quelques exemples:

- Combien de visiteurs sur votre chaîne YouTube ? Si vous n'avez pas de chaîne vidéo, pourquoi?
- Combien d'ouvertures sur vos infolettres ? Si vous n'avez pas d'info lettre, pourquoi?
- Quel est votre taux d'interaction sur LinkedIn? Si vous n'avez pas de canaux sociaux, pourquoi?

Évitez les solutions "prêtes à penser"

Croisez vos données internes et externes pour ****une vraie lecture stratégique.****

N'attendez plus

L'intelligence artificielle transforme les règles du jeu, sauf que ***le cœur de votre mission reste le même: *publier, transmettre, rayonner*.**

Nous sommes là pour vous aider à le faire avec cohérence et impact.



Une OBNL qui met l'humain avant sa technologie

936 Avenue Mont-Royal Est, bur 205

Montréal, QC, H2J 1X2

438-334-1419 - daniel@telepartout - gauthier.daniel@gmail.com

Contact

Une OBNL qui met l'humain avant sa technologie

936 Avenue Mont-Royal Est, bur 205

Montréal, QC, H2J 1X2

Complétez ce court [Formulaire](#)

Pages reliés à celle-ci

One page links to [Votre capital digital – faites-en un levier de croissance](#)

- [-Daniel](#)