

# STRATÉGIE WEB POUR LES PME



**DÉPENSEZ MOINS** DE PUBLICITÉ, **DÉVELOPPEZ PLUS** DE CLIENTS

# TABLE DES MATIÈRES

- P3 -** QUEL EST LE PLUS GRAND ANNUAIRE “LOCAL” DE SUISSE ?
- P4 -** QUI SE CACHE DERRIÈRE LES CONTRATS PUBLICITAIRES ?
- P5 -** INVESTISSEZ SUR VOTRE SITE WEB
- P6 -** PAS CHEZ LES AUTRES
- P7 -** NE JAMAIS S’ENGAGER PLUS D’UN AN
- P8 -** NE TOMBEZ PAS DANS LE PANNEAU DES STATISTIQUES
- P9 -** UN PROFESSIONNEL LIÉ À AUCUN ANNUAIRE
- P10 -** POURQUOI PME-KMU MAINTENANT ?
- P11 -** NOS RÉFÉRENCES
- P12 -** CONTACT



# QUEL EST LE PLUS GRAND ANNUAIRE "LOCAL" DE SUISSE ?

# Google

Le premier annuaire local en Suisse est... Google avec 91,5% de part de marché ! Dans 70% des cas, lorsqu'une personne cherche une entreprise, son premier réflexe est d'utiliser ce moteur de recherche ou d'en parler à ses relations.



Ne confondez pas «je vous ai trouvé grâce à votre site web» et «j'ai vu votre nom sur un annuaire».

**QUEL EST VOTRE INVESTISSEMENT  
PRIORITAIRE POUR VOS CLIENTS ?**

**QU'ILS SOIENT PARTICULIERS OU PROFESSIONNELS:  
VOTRE SITE INTERNET**



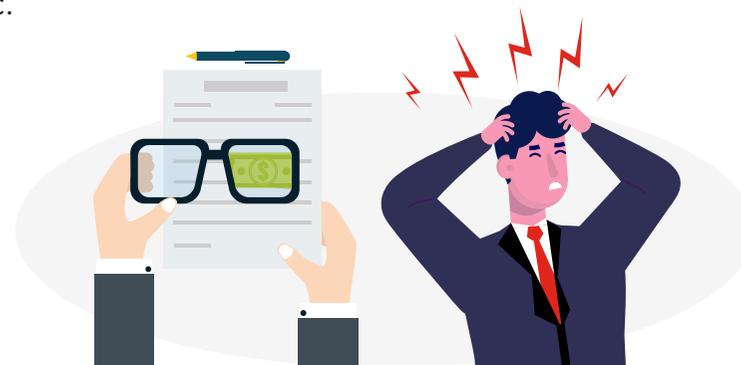
# QUI SE CACHE DERRIÈRE LES CONTRATS PUBLICITAIRES ?

**90% des PME suisses peinent à atteindre des nouveaux clients.** Votre site internet peut inverser la tendance ! Un investissement publicitaire non.

Aujourd'hui, 86% des PME dépensent des budgets annuels sur des annuaires ou/et sur des contrats publicitaires. Ces dépenses mises bout à bout sont considérables et pourtant sans performance majeure pour la PME.

**Quelques indicateurs qui doivent éveiller votre méfiance :**

- Des contrats compliqués
- Une durée contractuelle bloquée jusqu'à 3 ou 5 ans
- Des reconductions automatiques
- Etc.



**Vos dépenses favorisent le référencement de plateformes tierces.** Ne signez pas sur place, prenez le temps et contactez un acteur dont le métier n'est pas de vendre de la publicité.

**LES PME DOIVENT AVANT TOUT INVESTIR SUR LEUR PROPRE SITE WEB ET DES ACTIONS ORIENTÉES VENTE.**

**FAVORISER UN ANNUAIRE LOCAL,  
C'EST DÉRÉFÉNCER SON PROPRE SITE.**



# INVESTISSEZ SUR VOTRE SITE WEB

En Suisse, les grands acteurs de la téléphonie ou de l'annuaire local bénéficient d'anciennes habitudes des consommateurs et de nombreux articles de presse voués à leur cause «publicitaire».

**Dans cet environnement, la PME peine à trouver ses repères.**

Il est essentiel pour une PME de ne pas signer un contrat de plus d'un an et d'investir sur son propre site web. Il faut entre 3 et 6 mois pour obtenir une bonne notoriété sur le web et apparaître en première page. La qualification des clients entrants est un travail de patience et de récurrence.



**“ INVESTISSEZ SUR VOTRE MAISON  
ET PAS SUR LE TERRAIN DU VOISIN ! ”**

**PLUS VOUS INVESTISSEZ SUR UN SITE TIERS  
COMME UN ANNUAIRE, PLUS CELUI-CI DEVIENDRA  
VISIBLE À VOTRE PLACE.**



# PAS CHEZ LES AUTRES

Un annuaire n'est pas un partenaire. C'est un portail publicitaire qui vend son propre site web et avant tout sa marque. **Plus le site web de l'annuaire est grand, plus vous êtes petits et devenez tributaire dudit annuaire.**

Toutes les PME suisses ne mettent pas en péril leur compétitivité sur Internet comme on peut le lire. Elles sont toutes différentes et elles ont toutes des besoins différents. Une bonne analyse des dépenses et des besoins en amont est bien plus efficace qu'investir dans un annuaire ou une publicité, quelle qu'elle soit.



**“ SI VOUS ARROSEZ TOUJOURS CHEZ VOTRE VOISIN,  
L'HERBE Y SERA TOUJOURS PLUS VERTE. ”**

**LA PUBLICITÉ NE FAIT PAS VENDRE,  
ELLE DONNE DE LA NOTORIÉTÉ À UNE ENTREPRISE.  
EN REVANCHE, VOTRE SITE WEB EST UN VRAI OUTIL  
D'ACQUISITION ET DE FIDÉLISATION.**



# NE JAMAIS S'ENGAGER PLUS D'UN AN

**Un bon contrat est un contrat sans reconduction tacite !** Si vous ne comprenez pas vos contrats, dites-vous ce n'est peut-être pas un hasard...

Il est prioritaire pour une PME de définir :

- les actions qui vont être engagées
- et les résultats à attendre en retour

Il faut distinguer les statistiques d'un annuaire et le nombre de clients attirés chaque année grâce aux différentes actions marketing que vous réalisez : Bouche-à-oreille, publicité sur vos véhicules, site web, sponsoring, etc.

**Attention surprise !**

**Vos budgets publicitaires ne sont pas rentables.**



**IL N'Y A PAS DE MIRACLE.**

**C'EST UNE SOMME D' ACTIONS QUI FONT QUE VOS NOUVEAUX CLIENTS VOUS TROUVENT OU QUE VOS CLIENTS EXISTANTS REVIENNENT CHEZ VOUS.**



# NE TOMBEZ PAS DANS LE PANNEAU DES STATISTIQUES

Il y a un peu plus de 580'000 PME en Suisse (source kmu.admin.ch/site de la confédération). **En 2018, elles ont dépensé 4,6 milliards en publicité, rien qu'en Suisse.**

Alors quand un publicitaire ou un annuaire local vous propose ses services et vous donne des statistiques dithyrambiques quant au succès que vous allez avoir, dites-vous qu'il y a forcément une incohérence, car **vous êtes un grain de sable dans un océan publicitaire de masse !**



**METTEZ EN PLACE DES STATISTIQUES  
SIMPLES, FACILES À IDENTIFIER ET SANS  
DISCUSSION POSSIBLE.**

**NE VOUS FIEZ PAS AUX STATISTIQUES ÉLOGIEUSES QUE  
VENDENT CERTAINS «PARTENAIRES». UN SEUL OUTIL  
D'ANALYSE POUR VOTRE SITE WEB, PRIVILÉGIEZ PAR  
EXEMPLE GOOGLE ANALYTICS QUI EST GRATUIT.**



# UN PROFESSIONNEL LIÉ À AUCUN ANNUAIRE

Faites un bon départ !

**Choisissez un professionnel qui ne vend pas d'espaces publicitaires ou d'annuaires.** Faites appel à un professionnel qui sait gérer votre site web sur le long terme et s'engager sur des résultats durables grâce à son travail.

On ne peut pas être juge et partie ! Dès qu'une agence publicitaire fait la promotion d'un outil ou d'une plateforme comme Google, Local.ch, Bing, Zip.ch, etc., c'est qu'elle vous vend de la publicité.



**LE RÉFÉRENCEMENT EST LA CLÉ DONT  
DÉPEND VOTRE SUCCÈS.**

**ANALYSEZ VOS DÉPENSES PUBLICITAIRES ACTUELLES  
AVEC UN PROFESSIONNEL, IDENTIFIEZ VOS CIBLES  
ET DEMANDEZ UNE PROPOSITION POUR FAVORISER  
VOTRE SITE SUR LE WEB.**



# POURQUOI PME-KMU MAINTENANT ?

Les entrepreneurs le savent, **il faut réagir, mais l'urgence est mauvaise conseillère !** Le digital ne contredit pas cette règle. C'est une course de fond. Il faut du temps afin de travailler votre référencement naturel.

Prenez le temps d'analyser vos besoins, de comprendre ce que vous pouvez entreprendre et de limiter les coûts qui ne servent à rien, et ce, même si des «sirènes» vous disent le contraire !



**NOTRE PME NE VEND PAS DU CONSEIL.**

**NOUS APPORTONS DU CONCRET ET NOUS  
NOUS ENGAGEONS SUR DES RÉSULTATS.**

**PRENEZ VOTRE TEMPS, DÉCOUVREZ NOS SERVICES  
ET RENSEIGNEZ-VOUS AUPRÈS DE NOS CLIENTS.**



# NOS RÉFÉRENCES

Utilisez nos références et poser LA question importante :  
**Sommes-nous la bonne PME en face de vous, capable de faire ce qu'elle dit ?**

Nous travaillons avec nos clients depuis plusieurs années et nous apportons bien plus qu'un environnement digital. **Nous amenons des résultats concrets et pas des statistiques.**

Ci-dessous, vous trouverez quelques clients. Ils savent que nous n'hésitons pas à transmettre leurs coordonnées et devraient vous réserver un bon accueil en cas d'appel.

**BRASPORT** - Directeur M. Fabrice Dellandrea

**PLASTILINE** - Directeur M. Philippe Décosterd

**QUINCAILLERIE KAUFMANN** - Co-Directrice Mme Delphine Marti

**BOISSEC** - Directeur M. Christian Bauer

**APF MENUISERIE** - Directrice Mme Carole Personeni

**OK CHEZ VOUS** - Directeur M. Antoine Mosoni

**LIAUDET PIAL** - Directeur M. Claude Lelièvre

**VON AUW** - Directeur M. Alain Folly





**Ludovic Picard**

+41 78 602 58 36

lp@pme-kmu.com

## PME - KMU

MARKETING D'AFFAIRES  
GESCHÄFTSMARKETING

[www.pme-kmu.com](http://www.pme-kmu.com)



Route du Jorat 39

1000 Lausanne 27

[contact@pme-kmu.com](mailto:contact@pme-kmu.com)

Avenue du Théâtre 20

CP 219 - 1870 Monthey 1

Tél.: +41 21 544 58 20

