

Digiposte



# Développer sa visibilité au niveau local

5 leviers essentiels

**ECOLOGIC**

Priorité neutralité carbone  
[laposte.fr/neutralitecarbone](https://laposte.fr/neutralitecarbone)



**LA POSTE  
PRO**

Tout le monde se rue vers le numérique... mais il ne faut pas tout digitaliser ! L'approche omnicanal réunit les dispositifs web et papier pour multiplier les contacts et proposer à vos clients une expérience complète, immersive et engageante.

## 1<sup>er</sup> levier

# Créez une page Google My Business

Créer votre fiche **Google My Business** est la première étape pour une **visibilité gratuite sur Internet**. Ces fiches en ligne remplacent l'annuaire papier : elles vous permettent d'ajouter les informations essentielles sur votre entreprise (adresse, horaires, téléphone...), et de renseigner votre activité ou vos services.

Une fois votre fiche Google My Business créée, **votre entreprise sera référencée sur le moteur de recherche**. Google proposera ensuite votre établissement aux prospects qui effectueront une recherche, en se basant sur leur position géographique et sur les mots-clés recherchés.

### Ça coule de source..

Pour apparaître dans une recherche « **Charcutier Lyon 1** », vous aurez plus de chance si vous indiquez dans votre fiche Google My Business que vous êtes... charcutier dans le 1<sup>er</sup> arrondissement de Lyon !

## 2<sup>e</sup> levier

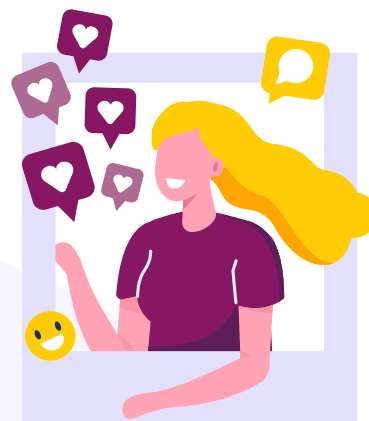
# Renforcez votre visibilité sur les réseaux sociaux

**Facebook** est l'outil parfait pour faire connaître à votre communauté vos infos pratiques ou votre actualité : en bref, établir un lien avec vos clients.

Ne vous contentez pas de publications informatives : **cherchez l'engagement des internautes** ! Sur votre page Facebook, ajoutez un lien, un bouton ou votre numéro de téléphone pour les inviter à entrer en contact avec vous.

### Pour aller plus loin

Le service **Facebook Ads** vous permet de faire de la publicité ciblée de manière géographique et démographique.



### 3<sup>e</sup> levier

## Investissez le GPS de vos clients pour générer du trafic

Le **GPS Waze** propose aux entreprises de créer des publicités pour **améliorer leur visibilité locale**. En lançant une publicité sur cette application, votre enseigne sera visible sur le GPS des personnes ciblées lorsqu'elles seront proches de votre adresse et à l'arrêt.



### 4<sup>e</sup> levier

## Lancez des campagnes SMS ou emailings

Au niveau local, **le SMS est un très bon outil marketing**. Son taux d'ouverture est de 98 %, ce qui en fait un levier idéal pour fidéliser votre clientèle à moindre coup.

**L'emailing**, de son côté, est toujours aussi efficace : c'est le canal de communication qui présente le meilleur **retour sur investissement**. Selon un rapport de Validity, l'emailing restait en 2019 le canal favori des entreprises pour :

- augmenter leurs ventes
- améliorer la relation client
- générer de nouveaux leads (BtoB comme BtoC)

**Envie de créer vos campagnes de communication multicanal ?**

Découvrez Rosetta x Des Clients dans mon Magasin.com >

Source : [Webmecanik](#)





5<sup>e</sup> levier

## Pensez aux boîtes aux lettres !

**Publicités, flyers, campagnes de mailing papier** : le rôle cognitif du papier est facilement actionnable. Il facilite la mémorisation de l'information, est non intrusif, consultable à la demande et démocratique (**un Français sur 6 n'utilisait pas Internet en 2019** selon l'INSEE).

# 67 %

des Français<sup>2</sup> **préfèrent être informés des promotions d'une enseigne grâce à un imprimé publicitaire**. C'est bien plus que les applis, le site Internet (18 %) ou encore les emails (16 %).

**Campagne mailing papier : les chiffres à retenir<sup>3</sup>**

# 84 %

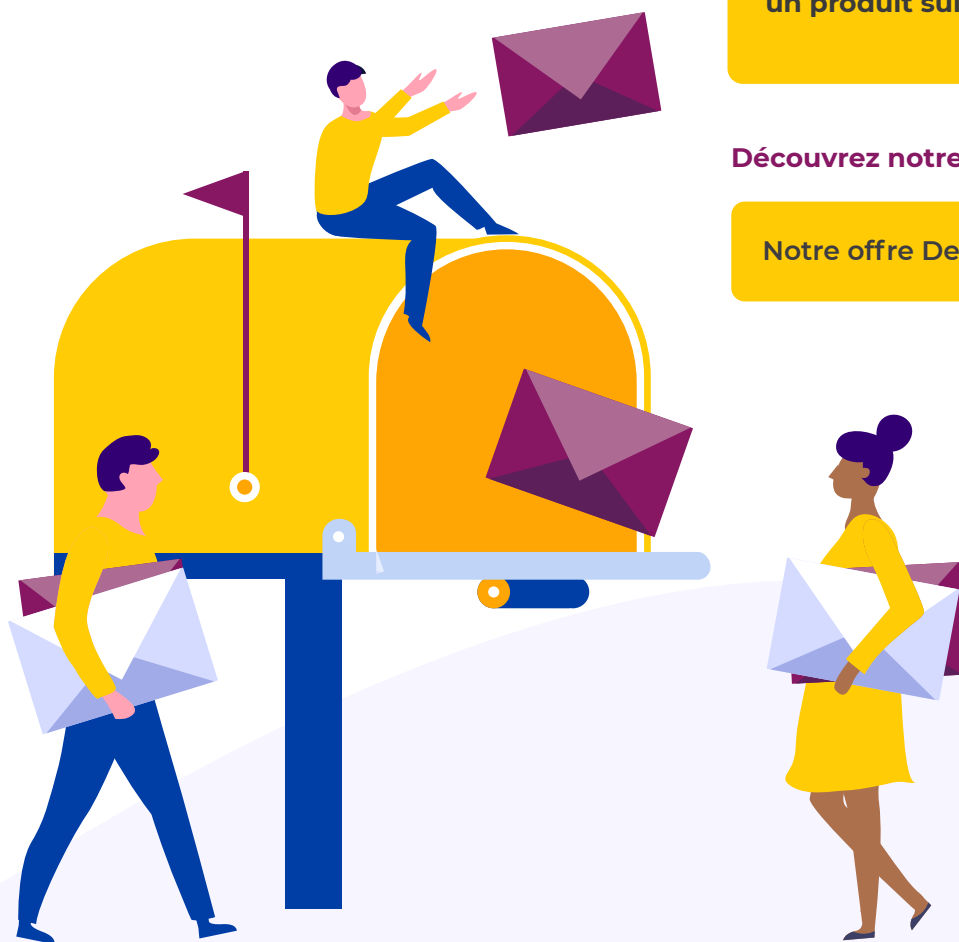
**Taux d'ouverture** estimé d'une lettre.

# 65 %

Nombre de personnes qui ont déjà **acheté un produit suite à un mailing commercial**.

**Découvrez notre offre de mailing papier !**

Notre offre Destineo Esprit Libre >



# Bonus : pensez aux avis clients !

Suggestions, idées, retours d'expérience, réclamations... Les **avis clients sont essentiels pour votre image**, mais aussi pour évaluer et améliorer vos services.

Ils peuvent notamment être publiés sur :

- votre fiche **Google My Business**
- votre page **Facebook**
- votre fiche **PagesJaunes**

Restez à l'affût pour n'en manquer aucun et répondre aux avis, positifs comme négatifs !



Améliorer sa visibilité au niveau local est à la portée de tous : cela implique simplement un peu de temps et des outils adaptés !

## Prêt à vous lancer ?

Parlons-en ! >



LA POSTE  
PRO

