

GoldenMarket:

Une rentabilité assurée pour ses clients, avec un paiement à la performance!



Créée en 2000, cette web agency installée à Paris, et depuis cette année à Lille, en Espagne et au Cameroun, propose aux créateurs d'entreprise, PME et grands comptes (Coca-Cola, Vivendi, Nations Unies, Caisse d'Epargne, Lafarge...) une prestation sur mesure. Une rémunération à la performance est destinée à assurer la meilleure rentabilité de l'investissement de ses clients sur Internet. Entretien avec Edouard Guilhot-Gaudeffroy, directeur fondateur.



Vous prodiguez un conseil important, que ce soit en commercialisation, ergonomie, navigation...

Pour dégager du chiffre d'affaires, l'entreprise cliente doit en premier lieu mettre en adéquation ses objectifs stratégiques, ses moyens actuels et les opportunités qu'offre le web.

Nous l'y aidons grâce à nos compétences en stratégie et en marketing et à notre capacité d'écoute et d'analyse. Puis nous aidons le client à développer les sources de différenciation qui permettront à notre client d'optimiser le taux de transformation « internaute/prospect qualifié ou client ».

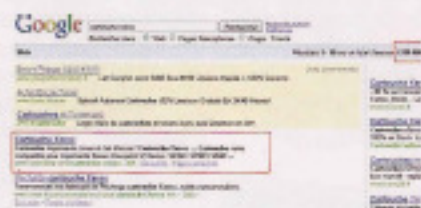
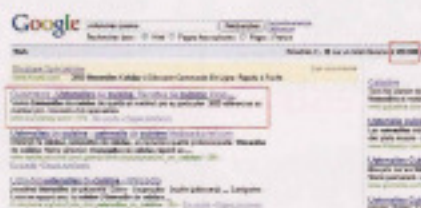


Puis intervient le conseil web marketing...

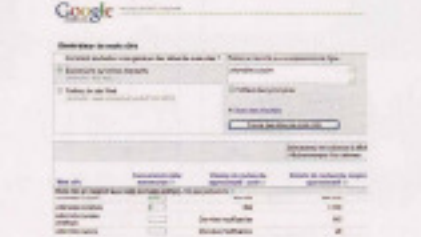
Pour le référencement naturel, il faut définir les mots-clés (métier du client, type de produits ou services...). Sachant qu'en moyenne, 26 % des internautes cliquent sur le premier site de la première page de Google et seulement 3 % sur



le dernier, 90 % ne poussant pas leur recherche sur la seconde page, il s'agit donc d'être en première page et, si possible, dans les premières places (cf en visuel nos clients www.cuisinstore.com et www.lprimante.com). Or, sur Internet, vous avez des millions de sites concurrents! S'il est bien référencé, le client peut élargir considérablement sa zone d'achalandise et voir son chiffre d'affaires croître de manière exponentielle! C'est pourquoi il faut optimiser dès le départ le potentiel de trafic naturel du futur site en provenance des moteurs. Nous réalisons donc une étude de marché et aidons notre client à se positionner.



Il faut bien choisir ces mots-clés: les plus demandés par les internautes, tout en évitant ceux qui seraient trop concurrentiels. Google fournit maintenant un générateur de mots-clés avec le chiffrage de la demande par mois pour chacun de ces mots (cf visuel). Faire du référencement naturel demande un mélange de technique, de marketing, et de rédactionnel.



C'est un travail délicat qui exige plusieurs années d'expérience. Il faut une symbiose entre ce que l'on veut communiquer et les besoins du référencement naturel.

La conception est toujours sur mesure pour une ergonomie et une navigation optimales: vous êtes l'une des rares agences sur le marché à effectuer ce travail préalable...

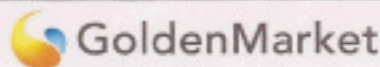
Nous modélisons l'ergonomie du site à travers une maquette powerpoint. Le cahier des charges fait avec le client est détaillé au maximum: nous modélisons chacune des pages du site. Cela garantit au client une conception sur mesure, adaptée à ses besoins. La réalisation technique doit ensuite respecter cette modélisation.

Un design... toujours sur mesure malgré la diversité de vos clients BtoB, BtoC, industries ou services...

L'habillage est rarement LE point essentiel de la réussite d'un site, mais la qualité de l'image de marque de l'entreprise dépend aussi de la capacité d'adaptation de ce design à l'univers du client et à ses cibles.

Le référencement payé à la performance assure à vos clients une forte rentabilité...

Ayant choisi d'être payés à la performance, nous allons plus au fond des choses. Notre méthode prend un certain temps mais permet d'atteindre des résultats supérieurs aux autres agences. Nos clients bénéficient d'un retour sur investissement en 5 à 6 mois en moyenne, et pour 9 clients sur 10 en moins d'un an.



GoldenMarket
41, rue Emile Zola
93100 Montreuil
Tél: 01.70.320.200
www.goldenmarket.fr