

Comment augmenter l'achalandage de votre site Internet

Le rapport « *Driving Site Traffic* », publié par Forrester en 1999, décrit comment des programmes ciblés et peu coûteux tels les réseaux d'affiliés et les courriels ciblés (*email marketing*) sont en fait les meilleurs moyens pour générer un achalandage important sur les sites Internet d'aujourd'hui.

Au fur et à mesure que le Web progressera, les responsables de la commercialisation adopteront des stratégies synchronisées pour annoncer leurs produits et services, en employant des médias multiples pour inciter leurs clients à acheter selon leurs profils personnels.

On prévoit ainsi que les dépenses marketing vont progressivement délaisser les bannières pour plutôt s'orienter vers des programmes intégrés. On a constaté que des placements d'annonces dans les médias traditionnels (télévision, affiches extérieures, etc.), ainsi que des campagnes de courriers électroniques ciblés génèrent plus de trafic et de clics vers les sites annoncés.

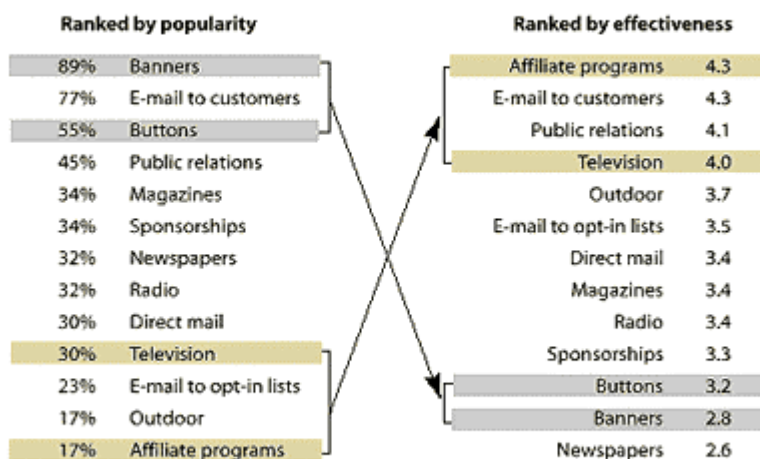


Des statistiques intéressantes

Parmi les statistiques dont ce rapport Forrester fait état, on note que les méthodes plus employées actuellement pour générer du trafic sur les sites Internet sont en fait les moins efficaces. En effet, les bannières qui sont les plus communément utilisées (89%) reçoivent la plus faible cote d'efficacité (2.8 sur 5). À leur tour, les listes de courriels ciblés sont considérées comme étant parmi les plus efficaces (4.3 sur 5) pour stimuler l'achalandage.

Figure 2 Popular Traffic-Driving Tools Are Least Effective

Which traffic-driving techniques do you use today, and how effective are they?



Percents represent share of 47 marketing managers interviewed, multiple responses accepted. Effectiveness ratings represent average scores based on a scale of 1 (poor) to 5 (great).

Source: Forrester Research, Inc.

Des méthodes rentables

Peu coûteuses, les listes d'envois ciblées (*email marketing*) permettent d'envoyer des informations et des offres ciblées à vos clients. Ceci soutient la loyauté de vos clients et les encourage à retourner sur votre site.

En créant des offres à valeur ajoutée et en offrant des sites à contenu riche et intéressant, vous assurerez le succès de votre site et de votre stratégie marketing.

Pour plus d'informations sur les services de marketing et d'envois de courriels ciblés offerts par Concept Marketing Interactif, contactez-nous par téléphone au **(514) 634-3638** (sans frais : 1 877 634-3638), par un courriel à info@interactif.com, ou encore pointez votre fureteur Internet sur http://www.interactif.com/aide_contact.cfm

Pour vous procurer votre copie de ce rapport sur le *email marketing*, nous vous invitons à visiter le site Internet de Forrester à <http://www.forrester.com> (veuillez noter que Concept Marketing Interactif n'est associé en aucune façon avec Forrester).

Tous droits réservés

© 2000 Concept Marketing Interactif