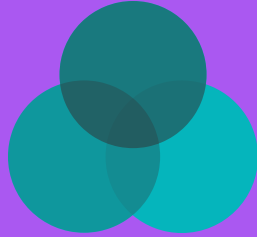


INBOUND

LE NOUVEAU MARKETING
THÈME CLI-A



POURQUOI / POUR QUI



Adapté à la
nouvelle
économie



En réponse à un
client de plus en
plus puissant



Tous les
salariés de
l'entreprise sont
"INBOUND"

DÉFINITION ET MÉTHODE

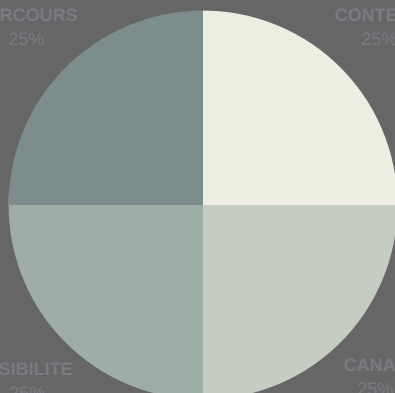
Stratégie et tactique d'attente active du client par la mise en oeuvre d'une série d'outils pour l'attirer en favorisant la visibilité et le brand content

ATTRACTIVITÉ	●	●	●	●	●
CONVERSION	●	●	●	●	●
FIDÉLISATION	●	●	●	●	●
ENCHANTEMENT	●	●	●	●	●

SALES REVENUE

un parcours client et
des points de
contact
sans friction

PARCOURS
25%



une visibilité par
l'indexation des
moteurs de
recherche

VISIBILITE
25%

un contenu de
grande qualité
répondant aux mots
clés des utilisateurs

CONTENU
25%

une présence sur les
canaux médias
favoris des
utilisateurs

CANAL
25%