

Le Référencement

Tech.Net Studio (Studio Market)

© Janvier 2007 T.N.S

J'ai un très beau site mais personne ne le visite. J'ai des produits et des services destinés à un ou plusieurs pays dans des langues différentes, mais il y'a très peu de commande via mon site Web.

Avoir un site élégant à la pointe des technologies n'est pas une réussite en soi.

Nombre de pages Web recensées par Google : **8 168 684 336**

Etre présent sur Google, une étape incontournable.

Plus de **80% des recherches** sur les moteurs de recherches s'effectue aujourd'hui sur [Google](http://www.google.com) (source Xiti juin 2005).

Leader mondial de la recherche en ligne.

Google, c'est plus de **72.000 serveurs** à travers **le monde** et un algorithme fabuleux étudié par ses ingénieurs.

Le réseau Google est le plus grand réseau de publicité en ligne disponible. Il est utilisé par plus de **80 % des internautes** chaque mois.

Google c'est aussi **200 pays** et plus de **14 langues**.

Le référencement est certainement le moyen **le moins coûteux** d'attirer un **internaute ciblé** sur votre site.

La grande majorité de vos visiteurs trouvera votre site grâce à des outils de recherche (85% des internautes), il est donc primordial de figurer dans les plus connus et les plus utilisés. Mais, il ne suffit pas d'être présent dans la base de données de ces moteurs, il faut encore être dans **la première** ou **deuxième page** de résultats, en effet, la plupart des internautes ne vont pas au-delà de la troisième page de résultats.

Google est un moyen simple et rapide de diffuser sur Internet des annonces en rapport avec les pages sur lesquelles elles sont affichées. Grâce à un système de facturation "**au coût par clic**" (CPC), vous restez maître de votre budget publicitaire. Les annonces Google apparaissent sur la page de résultats des recherches effectuées par les utilisateurs de Google. Elles sont également présentées sur d'autres sites de recherche et de contenu du réseau Google en croissance constante, comprenant notamment **AOL, Earthlink et HowStuffWorks et Blogger**. Chaque jour, à l'occasion des recherches effectuées sur Google et des pages consultées sur le réseau Google, vos annonces peuvent être présentées à **des centaines de millions de navigateurs**. Optez pour la solution Google Adwards. Nous nous occupons de tout.

Lorsque vous créez une annonce Google, vous choisissez les **mots clés** qui déclencheront l'affichage de celle-ci et indiquez le montant maximum que vous êtes prêt à payer pour chaque clic. Grâce à cette méthode de facturation, **vous ne payez que lorsqu'un utilisateur clique sur votre annonce**. Pour vous faire réaliser encore plus d'économies.

Vos annonces seront mises en ligne **quelques minutes après la réception de votre paiement**. Les rapports disponibles dans le Centre de configuration de votre compte vous permettent de bénéficier d'un suivi régulier des performances de vos annonces. Votre compte est une interface accessible depuis notre site www.technetstudio.net et qui vous permet de suivre l'évolution de vos campagnes.

Avantages

1- Notre objectif est de vous fournir les moyens les plus efficaces de mettre votre entreprise en relation avec des clients potentiels. Notre solution vous offre dans ce cadre maîtrise, réussite et assistance.

2- Vos annonces peuvent cibler certains pays ou/et certaines langues.

3- Vous pouvez définir la cible de vos annonces parmi plus de 200 pays et 14 langues.

4- Le classement est déterminé à partir de différents critères de performances, notamment le CPC et le taux de clics. Si une annonce n'intéresse pas les utilisateurs, ceux-ci ne cliqueront pas dessus. L'annonce apparaîtra ensuite plus bas sur la page. Plus vos annonces seront pertinentes, plus elles apparaîtront à une position élevée sur la page, sans coût supplémentaire.

5- Plusieurs publicités par mot clé. Le système suit les résultats de chacune de vos annonces, ce qui vous permet de contrôler leur efficacité.

6- Les annonces sont mises en ligne presque immédiatement après leur création.

7- Facturation limitée aux clics effectifs.

8- Définissez un budget quotidien pour votre campagne publicitaire. La parution est assurée en continu, chaque jour et durant toute la période définie.

9- Vous fixez le prix maximum que vous êtes prêt à payer pour un mot clé donné ou pour un groupe de mots clés.

Les annonces peuvent également être diffusées sur les sites et outils de recherche et de diffusion de contenu du réseau Google. Le réseau Google est le plus grand réseau de publicité en ligne disponible. Il est utilisé par plus de 80 % des internautes chaque mois. Vous êtes ainsi assuré que vos annonces Google seront présentées au public que vous ciblez.

Sur les sites de recherche du réseau Google, vos annonces peuvent être diffusées à côté ou au-dessus des résultats de recherche ou sur une page de résultats à laquelle l'utilisateur accède par l'intermédiaire de l'annuaire du site. Notre réseau de recherche global comprend Froogle et le service Groupes Google, ainsi que les sites suivants :



Le réseau étendu de sites et d'outils (tels que des bulletins d'information aux États-Unis uniquement et des programmes de messagerie) de diffusion de contenu de qualité de Google, dans le domaine des biens de consommation et de l'industrie, comprend notamment.



Vous trouverez ci-dessous des exemples d'annonces telles qu'elles apparaissent sur le réseau de contenu Google. Les annonces sur le site Miami Herald et d'autres sites sont ciblées sur le contenu de la page pour un jour donné. La saisie d'écran ci-dessous présente des annonces en rapport direct avec des articles sur les playoffs NBA.



La messagerie Gmail de Google diffuse également des annonces. Dans l'exemple ci-dessous, les annonces sont en rapport avec le sujet du courrier électronique.

Le même processus informatisé automatisé est utilisé par Google pour insérer des annonces pertinentes dans les courriers électroniques, les pages Web et les bulletins d'information.

Notre technologie garantit que vos annonces sont diffusées sur les emplacements les plus pertinents sur le Web, afin d'être présentées aux clients que vous ciblez.

Les annonces ciblées par mots clés sont classées sur les pages de résultats de recherche et de contenu selon divers facteurs de performances, notamment le coût par clic (CPC) maximum, le taux de clics (CTR) et le texte des annonces. Plus le texte de votre annonce sera pertinent et plus vos CPC et CTR seront élevés, meilleure sera la position de votre annonce. Ce système de classement favorise les annonces les plus pertinentes et les mieux ciblées. Contrairement aux systèmes concurrents établis uniquement à partir des tarifs, il permet donc à vos annonces d'occuper la position la plus favorable sur la page.

Maîtrise

Les fonctions suivantes permettent aux annonceurs de personnaliser en intégralité leurs comptes AdWords sur Google :

- Tarification CPC (coût par clic), vous payez uniquement lorsqu'un utilisateur clique sur votre annonce, en fonction du tarif que vous avez défini (choisissez un CPC maximum compris entre 15 centimes d'euro et 150 €)
- Tarification au coût par impression (CPM) pour les annonceurs préférant cibler des sites de contenu précis et payer leurs publicités en fonction du nombre d'impressions de celles-ci.
- Budget quotidien que vous pouvez définir à partir de 15 centimes d'euro
- Annonces ciblées que vous créez et gérez
- 4 Rapports de performances par mois
- Réseau de publicité afin de bénéficier de la meilleure couverture possible
- Une ou plusieurs annonces, ciblées avec un ou plusieurs mots clés.

Forfait de dépense minimum mensuelle de 95€ sans engagement de durée et avec uniquement 100€ de frais de création de campagne, notre solution est l'outil marketing idéal.

Assistance

Afin de vous garantir le meilleur, des professionnels hautement qualifiés et spécialisés dans le Web prend en charge la gestion complète de votre compte. Nos spécialistes vous assistent par téléphone 7j/7 24h/24 et par emails avec une garantie de réponse dans les 24h.

Lexique

Référencement :

- On appelle référencement le fait d'enregistrer un site Internet dans les bases de données des annuaires et moteurs de recherche.
- Le référencement est la clé pour générer du trafic et des profits sur votre site internet.
- Actuellement, on compte plus de 9 milliards de page sur Internet.
- Les outils de recherche sont donc nécessaires afin que l'internaute puisse trouver ce qu'il recherche.
- Votre site doit donc être référencé dans les moteurs de recherche les plus utilisés et donc les plus connus. (Google, MSN, Yahoo, Altavista ...)
- Le référencement est actuellement la meilleure méthode pour promouvoir son site internet.
- C'est une stratégie marketing qu'il ne faut surtout pas négliger.
- Le référencement permet aussi d'obtenir une certaine notoriété.
- La notoriété peut avoir plus de valeur lorsqu'il figure dans les premières positions que le trafic généré sur le site web.

Optimisation :

On appelle "optimisation de site Internet" le fait de travailler votre site de manière technique.

C'est en fait la première étape et la + importante.

Ca n'aurait aucun sens d'enregistrer un site sans qu'il soit optimisé.

C'est la raison pour laquelle plus de 80 % des sites ne sont pas trouvables.

Positionnement :

On appelle "positionnement de site Internet" le fait de placer votre site Internet dans les premières positions des moteurs de recherche.

Lors d'une recherche grâce à des mots-clés, expressions-clés ou termes de recherche, ce dernier apparaîtra dans les premiers résultats.