ilaria
Digital School



SERVICE AUX ENTREPRISES

Conseil en marketing digital

Une présence en ligne qui sert vos objectifs commerciaux : nous évaluons l'existant, construisons votre stratégie, lançons vos campagnes et les ajustons sur des chiffres.

3 volets

diagnostic, stratégie, campagnes

Flexible

projet ponctuel ou partenariat suivi

Sur devis

selon les canaux, les campagnes et la durée

01

L'ENJEU

Toucher vos clients là où ils sont

Vos clients sont en ligne : moteurs de recherche, réseaux sociaux, courrier électronique. Une entreprise sans stratégie digitale y laisse la place à ses concurrents.

Nous partons de vos actions actuelles pour en garder les forces et corriger les faiblesses. Puis nous construisons une stratégie sur mesure, lançons les campagnes de façon coordonnée et les ajustons selon les résultats.

Nos services s'adressent à toutes les tailles d'entreprises, des start-ups aux grands groupes, quel que soit le secteur.

Ce que le marketing digital vous apporte

- Plus de visibilité en ligne
- Des clients plus engagés
- Plus de conversions
- Une croissance rentable et durable

02

LES FORMATS

Trois volets, ponctuels ou suivis

Une mission courte sur un projet précis ou un partenariat dans la durée : nous nous adaptons à vos attentes.

Diagnostic

Analyse de vos besoins et évaluation de vos stratégies digitales actuelles.

VOUS OBTENEZ

Vos forces et vos faiblesses, et une base solide pour la suite.

Stratégie

Définition des cibles, choix des canaux et création de messages pertinents.

VOUS OBTENEZ

Un plan sur mesure : calendrier, budget et ressources.

Campagnes et suivi

Lancement coordonné de vos campagnes, mesure et optimisation continue.

VOUS OBTENEZ

Des campagnes pilotées sur des indicateurs, ajustées en continu.

03

LE DÉROULÉ

Du diagnostic aux résultats

Des processus clairs, ajustés à chaque entreprise. Voici le déroulé type.

1 **Consultation**

Vos objectifs, votre public cible et vos ressources.

2 **Diagnostic**

Évaluation de vos stratégies digitales existantes.

3 **Stratégie**

Cibles, canaux, messages, calendrier et budget.

4 **Campagnes**

Référencement naturel, publicité en ligne et réseaux sociaux, lancés de façon coordonnée.

5 **Suivi**

Mesure des résultats et ajustements selon les tendances du marché.

Des campagnes jugées sur des indicateurs

Nous suivons chaque campagne avec des outils d'analyse de données et d'automatisation marketing, sur des indicateurs fixés avec vous.

- **Le trafic et le taux de conversion de votre site**
- **L'engagement sur les réseaux sociaux**
- **Le retour sur investissement de chaque campagne**

04

QUI FAIT QUOI

Ce que nous prenons en charge, ce que vous apportez

Ce que vous récupérez

De quoi piloter votre marketing digital et en mesurer l'effet.

- Le diagnostic de vos stratégies existantes
- Votre stratégie de marketing digital
- Le plan de mise en œuvre : calendrier, budget, ressources
- Les campagnes lancées et leurs résultats

Notre part

- Le diagnostic de vos actions actuelles
- La stratégie et le plan de mise en œuvre
- La coordination et le lancement des campagnes
- La mesure des performances
- Les ajustements en continu

Votre part

- Vos objectifs commerciaux
- La connaissance de votre public cible
- Le budget alloué aux campagnes
- Un interlocuteur pour valider les choix

05

L'OFFRE

Un devis à la mesure de votre projet

Pas d'engagement long imposé : le prix dépend de ce que vous nous confiez et pour combien de temps.

Sur devis

Ce qui fait le devis

- Le format : diagnostic, stratégie, campagnes
- Le nombre de canaux et de campagnes
- La part de mise en œuvre que vous nous confiez
- La durée de la collaboration

Chaque mission a son calendrier : les premiers résultats peuvent venir en quelques semaines, parfois après plusieurs mois.

Vous préférez former vos équipes ?

La formation « Développer son activité avec le webmarketing » forme un collaborateur à la prospection digitale.

ilaria-academy.com/course/developper-son-activite-avec-le-marketing-digital-webmarketing

06

AVANT DE VOUS LANCER

Les questions à vous poser

Quel objectif commercial votre présence en ligne doit-elle servir ?

Sur quels canaux vos clients vous trouvent-ils aujourd'hui ?

Quelles actions actuelles marchent, et lesquelles non ?

Quels indicateurs suivez-vous déjà ?

Cherchez-vous un projet ponctuel ou un partenariat suivi ?

Les prochaines étapes

01

Écrivez-nous

Vos objectifs et votre présence en ligne actuelle.

02

Consultation

Un échange pour cerner vos besoins et choisir le format.

03

Devis

Une proposition détaillée, puis le lancement.

ilaria
Digital School

CONSEIL EN MARKETING DIGITAL

Parlons de votre marketing digital

formations@ilaria-academy.com

Ilaria Digital School · Service aux entreprises · ilaria-academy.com
Édition novembre 2026