

CAHIER DES CHARGES

Par



Référencement



Nom de l'entreprise :

Nom du projet :

Tel :

Email :

SOMMAIRE

| | |
|--|---|
| A. Présentation de la société | 3 |
| A.1. Entité | 3 |
| A.2. Forces et faiblesses | 3 |
| A.3. Concurrence | 4 |
| A.4. Cibles | 4 |
| | |
| B. Présentation du projet | 5 |
| B.1. Objectifs quantitatifs | 5 |
| B.2. Périmètre projet | 6 |
| | |
| C. Site existant | 7 |
| C.1. Analyse du site existant | 7 |
| C.2. Contenu du site | 8 |
| C.3. Contraintes techniques | 8 |
| | |
| D. Accompagnement Web Marketing | 9 |
| D.1. Pack marketing | 9 |
| D.2. Référencement | 9 |

A. PRESENTATION DE LA SOCIETE

A.1. Entité

Nom ou raison sociale :

Adresse :

Date de création :

Chiffre d'affaire :

Nombre de salariés :

Expertise, métier, activité :

Prestations, produits et services :

Présence à l'international :

A.2. Forces et faiblesses

Forces :

.....

.....

.....

.....

.....

Faiblesses :

.....

.....

.....

.....

.....

A.3. Concurrence

Nom(s) des concurrent(s)

Concurrent 1 :

Concurrent 2 :

Concurrent 3 :

Ce que vous aimez et que vous n'aimez pas

Concurrent 1 :

Concurrent 2 :

Concurrent 3 :

A.4. Cibles

Cible principale :

.....

.....

.....



B. PRESENTATION DU PROJET

B.1. Objectifs Quantitatif

Objectifs cognitifs

- Développer la notoriété de...
- Faire connaître...
- Faire connaître les services, l'expertise et les produits...
- Lever les freins éventuels au processus de...
- Autres:

Objectifs affectifs

- Faire préférer la société à celle des concurrents
- Optimiser le capital sympathie envers la marque
- Démontrer aux clients l'investissement humain de leur prestataire
- Donner envie aux recrues potentielles de postuler
- Autres:

Objectifs conatifs

- Optimiser le taux de transformation
- Déclencher la prise de contact: formulaire web et téléphone
- Inciter à la demande d'une démonstration produit
- Générer de nouveaux prospects
- Autres:

Objectifs quantitatifs

Quel volume de trafic visez-vous sur votre site?

.....

Combien de mots clés voulez-vous viser?

.....

Quel volume de contact visez-vous sur votre site?

.....

Quels KPI sont important pour vous?

.....
Volume de trafic de visiteurs que vous visez par mois :

- 0 – 1000
- 1001 – 3000
- 3001 – 6000
- 6001 et +

Volume de prospect qualifiés que vous espérez collecter :

- 0 – 5
- 6 – 10
- 11 – 16
- 16 et +

B.2. Périmètre du projet

Souhaitez-vous que :

- Votre site ai un Audit Technique ?
- Audit SEO (on-site / off-site)
- Optimisation du site (on-site / off-site)
- Mise en place d'une stratégie SEO
- Campagne de netlinking
- Campagne SEA

Que souhaitez-vous faire exactement ?

.....
.....
.....
.....
.....

C. SITE EXISTANT

C.1. Analyse du site existant

Quelle solution utilisez-vous ? (Worpress, Prestashop, Shopify, ...)

.....

Quelle est sa version ?

.....

Hébergement utilisé ?

.....

Avez-vous déjà des statistiques actuels ?

- Trafic mensuel
- Taux de rebond
- Taux de conversion
- Taux D'acquisition
- Autres :

Nombre de pages ?

- 0 à 10
- 10 à 20
- 20 à 40
- 40 à plus

Le type de site ?

- Site vitrine
- One page
- E-commerce
- Marketplace
- Autres :

Votre site est-il

- En refonte
- En création
- Déjà existant

Les campagnes de référencement engagées ?

.....

Les plugins utilisés ?

C.2. Contenus du site

Lister les contenus que le prestataire doit reprendre / améliorer / créer

Le prestataire doit-il prévoir l'achat de photo ou la création de texte?

Lister également le format des contenus proposés

- Texte
- Photo
- Audio
- Vidéo
- 3D

C.3. Contraintes techniques

Quelles seront les solutions utilisées pour le référencement et le suivi:

Précisez vos attentes concernant les besoins connexes à ce projet que le prestataire devra fournir:

- Héberger votre site internet
- Assurer le suivi
- Editer votre site
- Formation à l'utilisation des services de suivi

D. ACCOMPAGNEMENT WEB MARKETING

D.1. Pack marketing

Seriez-vous intéressé par un accompagnement dans votre stratégie digitale? Vous pouvez aller voir nos différents packs sur notre site internet.

D.2. Référencement

- Référencement SEO/SEA
- Audit des mots clés
- Rapport hebdomadaire de positionnement Google
- Création de compte Google analytics
- Création de campagne Google Ads
- Autres:



Merci pour votre confiance !

