
BeGoodin Web

Informations générales

SIRET

51016725700029

Responsable(s)

Christophe Jaouen

Adresse

15 rue des Chambons

36200

Argenton sur Creuse

France

Tél

0664303945

<https://www.begoodinweb.com>

info@begoodinweb.com

Présentation

Activité détaillée

Création de site web et Boutique en ligne dans le secteur de l'industrie, Référencement / SEO, Publicité Google Ads, Facebook Ads, Emailing, Stratégie digitale.

Agence SEO spécialisée dans le domaine industriel, transport, B2b,... nous intervenons dans le cadre de projets de :

- création de site et boutique en ligne ;
- refonte de site ;
- stratégies SEO (référencement) ;
- mise en oeuvre pratique des actions de communication web ;

Comment choisir un prestataire de services SEO pour les entreprises

B2B et industrielles ?

L'importance du SEO dans les secteurs B2B et industriels

Le référencement naturel (SEO) est un élément crucial pour les entreprises B2B, industrielles et du transport. Contrairement aux secteurs B2C, où le volume de recherche et la compétitivité sont souvent plus élevés, le B2B nécessite une approche plus ciblée et spécialisée. Les cycles de vente sont généralement plus longs, et les décisions d'achat sont souvent complexes, impliquant plusieurs parties prenantes. Par conséquent, une stratégie SEO efficace doit non seulement générer du trafic qualifié mais aussi éduquer et informer les clients potentiels tout au long de leur parcours d'achat.

Enjeux et défis spécifiques du SEO pour les entreprises B2B et industrielles

1. Cycle de vente long et complexe

Le processus de vente dans le secteur B2B est souvent plus long et complexe. Les acheteurs passent par plusieurs phases avant de prendre une décision, ce qui nécessite une stratégie de contenu (y compris en dehors de votre site) qui accompagne et éduque tout au long de ce parcours.

2. Contenu technique et informatif

Le contenu dans le domaine industriel et B2B doit être à la fois technique et informatif. Il est crucial de produire des articles de blog, des études de cas, des livres blancs et des guides qui répondent aux questions spécifiques des prospects et montrent l'expertise de l'entreprise.

3. Mots-clés spécifiques et de niche

Contrairement au B2C, où les mots-clés sont souvent généraux et compétitifs, le B2B se concentre sur des termes plus techniques et spécifiques. La recherche de mots-clés doit inclure des termes industriels, des produits spécifiques et des solutions techniques que les clients potentiels recherchent.

4. Optimisation technique et UX

Les sites web B2B doivent non seulement être techniquement optimisés pour le SEO, mais aussi offrir une expérience utilisateur (UX) fluide. Cela inclut une navigation intuitive, des appels à l'action clairs et des formulaires de contact accessibles.

Exemples de prestations SEO pour le secteur B2B et industriel

1. Audit SEO

Un audit SEO complet pour identifier les points faibles et les opportunités d'amélioration sur le site web. Cela inclut l'analyse des mots-clés, la structure du site, la vitesse de chargement, et les backlinks. L'audit de vos concurrents est également importante.

2. Stratégie de contenu

Développement d'une stratégie de contenu alignée sur les besoins des clients et les objectifs commerciaux. Cela peut inclure la création de blogs, d'articles techniques, de livres blancs, de témoignages clients ou encore de contenus pour vos réseaux sociaux.

3. Optimisation on-page

Optimisation des éléments on-page tels que les balises de titre, les méta-descriptions, les balises d'en-tête et le contenu pour les rendre plus pertinents pour les moteurs de recherche et les utilisateurs.

4. **Link building**

Stratégies de création de liens pour renforcer l'autorité du site. Cela inclut l'obtention de backlinks à partir de sites de haute qualité et pertinents dans l'industrie. Le maillage interne du site comme le maillage via des liens externes sont importants; et ce, sur plusieurs niveaux.

5. **SEO technique**

Amélioration des aspects techniques du site, y compris la structure de l'URL, la mise en œuvre de balises de schéma, l'amélioration de la vitesse du site, et la garantie que le site est adapté aux mobiles.

Comment choisir le bon prestataire SEO ?

Choisir le bon prestataire SEO pour une entreprise B2B ou industrielle nécessite une évaluation minutieuse.

Voici quelques critères à prendre en compte :

- **Expérience et expertise** : Optez pour une agence qui possède une expérience confirmée dans votre secteur. Les nuances spécifiques des industries B2B et industrielles nécessitent une compréhension approfondie des défis et des opportunités.
- **Transparence et communication** : Un bon prestataire doit être transparent dans ses pratiques et fournir des rapports réguliers sur les progrès réalisés.
- **Approche personnalisée** : L'agence doit être capable de créer une stratégie SEO sur mesure, adaptée aux besoins spécifiques de votre entreprise et de votre secteur.