

# 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

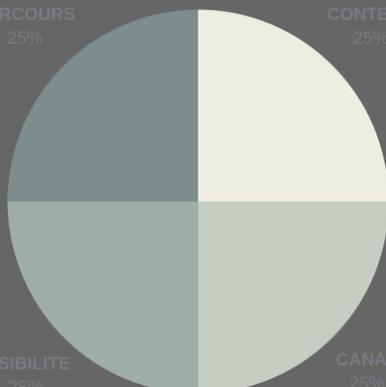
Stratégie et tactique d'attente active du client par la mise en oeuvre d'une série d'outils pour l'attirer en favorisant la visibilité et le brand content

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%