# CAHIER DES CHARGES

# RÉFÉRENCEMENT & MARKETING DIGITAL



Gagnez du temps dans la réalisation de votre cahier des charges
en identifiant et en formalisant vos besoins.

Fondée en 2010, CLEATIS est une **agence Web marketing** spécialisée en **référencement naturel et payant**.

Notre agence peut vous apporter des solutions **efficaces** et **pérennes** pour vous aider à obtenir **davantage de clients**. Et ce quelque soit le secteur ou la taille de votre entreprise.

Mais ce n'est pas tout : nous vous aidons à mettre en ligne un **argumentaire commercial** à **fort potentiel de conversion**.



"Être positionné dans Google, c'est bien.
Que ces visiteurs se transforment
en clients, c'est mieux".

Damien ROUSSON,
consultant en référencement et
créateur de l'agence CLEATIS.

## Cahier des charges référencement

Vous avez un projet de site internet professionnel, vous êtes éditeur d'un site vitrine ou d'un site e-commerce. Pour vous, le référencement est un des leviers indispensables pour apporter des visites vers votre site et donc il constitue une source indispensable de business.

Voici un **document gratuit** qui va vous permettre de faire un point sur votre projet de référencement Internet, avant de contacter un ou plusieurs prestataires.

Grâce à ce support, vous pourrez lister l'ensemble de vos besoins, les prioriser et les structurer, afin d'obtenir un devis, un calendrier et des objectifs de référencement les plus précis possibles.

*Bonne réflexion et bon travail.*

## Pourquoi un tel support ?

*"Le référencement est à la fois un travail technique, mais aussi le fruit d'une réflexion marketing et d'un travail de rédaction régulier".*

Répondre à tous ces points nous permettra d'analyser votre marché et votre offre avec notre regard extérieur et d'experts marketing.

[CAHIER DES CHARGES 1](#_Toc532932801)

[RÉFÉRENCEMENT & MARKETING DIGITAL 1](#_Toc532932802)

[Cahier des charges référencement 3](#_Toc532932803)

[Pourquoi un tel support ? 3](#_Toc532932804)

[1- ANALYSE DE VOTRE MARCHÉ, VOTRE ENTREPRISE 4](#_Toc532932805)

[Votre marché 4](#_Toc532932806)

[Mix-marketing 4](#_Toc532932807)

[2- ANALYSE DE VOTRE SITE ACTUEL 5](#_Toc532932808)

[3- VOTRE PROJET DE REFERENCEMENT & D'OPTIMISATION DE VOTRE SITE INTERNET 6](#_Toc532932809)

[1- Objectifs 6](#_Toc532932810)

[2- Contours du projet 6](#_Toc532932811)

[CONTRAINTES ET LIVRABLES 7](#_Toc532932812)

[1- Contenu du site 7](#_Toc532932813)

[2- Contraintes techniques 7](#_Toc532932814)

[3- Contraintes de livrables 7](#_Toc532932815)

[DÉCISION 8](#_Toc532932816)

## 1- ANALYSE DE VOTRE MARCHÉ, VOTRE ENTREPRISE

Présentation de l'entreprise, façon "Elevator Pitch" : présentez votre activité et votre spécificité en 1 minute et de façon impactante.

### Votre marché

#### Quelles sont vos cibles ?

* coeur de cible :
* cible primaire :
* secondaire :

*Préciser si possible âge, CSP, habitude d'achats*

#### Quels sont vos concurrents ?

#### Quelle est votre valeur ajoutée:

* Comment vous vous démarquez de la concurrence :

### Mix-marketing

* Quels sont vos produits ?
* Où et comment communiquez-vous actuellement et prochainement ?
* Quelle est votre stratégie de prix ?
* Quelle stratégie de distribution mettez-vous en place ?

## 2- ANALYSE DE VOTRE SITE ACTUEL

#### Quel type de site disposez-vous ?

* site carte de visite
* site catalogue
* site ecommerce
* forum
* autre

#### Quelle technologie ou CMS utilisez-vous ?

* Site sur mesure en HTML
* CMS Wordpress
* CMS propriétaire

S’il s’agit d’un CMS :

* quelle version :
* quelles extensions (plugins) utilisez-vous :

#### Hébergement web

* quel prestataire :
* quel type d'offre :

#### Vos KPI - statistiques principales

* trafic mensuel :
* taux de rebond :
* taux de transformation :

#### Combien et quels types d'intervenants réguliers sur votre site :

* webmaster,
* community manager,
* commerciaux ?

#### Avez-vous déjà mené des actions de référencement ?

Si oui,

* via un prestataire ?
* récemment ?

## 3- VOTRE PROJET DE REFERENCEMENT & D'OPTIMISATION DE VOTRE SITE INTERNET

### 1- Objectifs

#### Quels sont les (nouveaux) objectifs du site ?

* Objectifs marché & cibles :
* Objectifs de visites :
* Objectifs de visibilité dans Google : quels mots clés :
* Taux de transformations : quel volume de contacts/jour (email ou appel) :
* Quelle répartition entre le référencement naturel et le référencement payant :

### 2- Contours du projet

#### Langue(s) :

* + Référencement français uniquement .
	+ Autre(s) langue(s) :

#### Site :

* + Sur l'ensemble du site ?
	+ Sur un dossier ou un sous-domaine particulier ?
	+ Sur plusieurs sites ?
	+ Faut-il créer un site dédié ?

#### Quels types de prestation souhaitez-vous ?

* Audit (Adwords, Naturel, audit concurrentiel, netlinking)
* Prestation référencement complète
* Prestation optimisation technique
* Campagne de netlinking (acquisition de liens)
* Définition de stratégies
* Campagne SEA (Google Adwords)
* Hotline référencement
* Accompagnement en marketing digital

## CONTRAINTES ET LIVRABLES

### 1- Contenu du site

* Souhaitez-vous revoir votre argumentaire commercial ?
* Quels sont les textes qui peuvent être améliorer ou non ?
* Le prestataire peut-il en créer ?
* Une relecture des textes est-elle indispensable ? Si oui, par qui ?
* Quel rythme de publication souhaitez-vous ?
* Disposez-vous de contenus que le référenceur peut reprendre ?
	+ argumentaires commerciaux, vidéos Youtube, infographies, livres blancs, etc
* Prévoyez-vous un budget photo ? un budget sous-traitance de rédaction ?
* Quel brief rédactionnel : niveau de langage ? ton ? style ?

### 2- Contraintes techniques

* Souhaitez-vous refaire le site ?
* Changer de CMS ?
* Changer de thème ?
* Imposez-vous des outils d'analyse statistique ou laissez-vous le prestataire libre de ce choix ?
* Contraintes annexes éventuelles :
	+ changement d'hébergeur ?
	+ de nom de domaine ?

### 3- Contraintes de livrables

* Souhaitez-vous intégrer des personnes de votre société dans la boucle avant mise en ligne des optimisations ? après ?
* Avez-vous des précisions particulières par rapport au devis que vous souhaitez recevoir ?
* Méthodologie spécifique imposée ?
* Enchaînement des tâches imposé ?

#### 4- Contraintes de planning

Précisez les dates de livraison

* d'audit(s) et de documents de stratégies :
* de mises en place d'optimisations :
* de mise en ligne de contenus :
* de démarrage de campagnes Adwords et de netlinking :

## DÉCISION

* Qui sont les décisionnaires ?
* Combien de prestataires maximum souhaitez-vous contacter ?
* Délais : quelles sont vos dates limites de dépôt d'offres ? de choix de prestataires ? de mise en ligne d'optimisations ?
* Prix :
	+ Quel coût d’acquisition moyen et maxi avez-vous défini ?
	+ Quelle fourchette de budget souhaitez-vous fixer pour l’ensemble de l’opération ?
	dont :
		- Budget prestataire principal :
		- Coûts techniques :
		- Coûts prestataires annexes (ex : traduction) :

*Développez votre activité en ligne avec les solutions des consultants de l’agence CLEATIS.*

Bénéficiez d’un [audit gratuit](https://www.cleatis.fr/contact/) pour évaluer la rentabilité de votre site e-commerce.