

LE CHEMIN VERS L'EXCELLENCE :
4 étapes pour transformer votre cabinet
Par Hexagone Stratégie

#01 Définir la stratégie

Le socle de la réussite digitale



○ Définir ses objectifs

Pour clarifier ce que vous voulez accomplir, se concentrer sur ce qui est réellement important et mesurer le progrès.

●● **Augmenter de 20% le nombre de nouvelles lettres de missions signées d'ici le 31 décembre 2024**



○ Définir ses cibles

Affinez votre connaissance de vos clients idéaux : quels sont leurs besoins ? Leurs intérêts ? Leur comportement ?



○ Identifier leur parcours d'achat

Comprenez le processus de recherche active qui précède un achat de vos cibles.

Prise de conscience : "J'ai des difficultés dans la gestion de mon entreprise ?"

Considération : "Que puis-je faire pour remédier à cela ?"

Décision : "J'ai besoin d'un expert-comptable, mais lequel ?"

#02 Définir l'identité de votre cabinet

○ Identité de marque

Construire une identité forte et mémorable

Pourquoi ?

Une image de marque cohérente renforce la reconnaissance de votre cabinet.

Comment ?

En définissant la vision, les valeurs, la mission, la personnalité de votre cabinet.

○ Identité graphique

Des visuels qui parlent à vos prospects et vos clients.



#logo



#charte graphique



#supports

#03 Visibilité : Rayonnez grâce à une présence forte

○ Création ou refonte de site web

S'adapter aux nouvelles tendances et aux moteurs de recherche pour générer des leads.

Comment ?

● Prendre en compte l'expérience utilisateur (UX)

Retenir et remporter l'adhésion des visiteurs et ensuite les transformer en clients grâce à l'arborescence du site web.

L'arborescence ou plan du site, correspond à la structure des pages et des contenus présents. Sa conception est une étape cruciale et participe à la fluidité du parcours utilisateur et à la visibilité du site.



● Travailler l'interface utilisateur (UI)

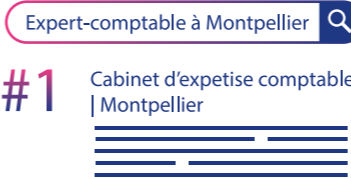
Travaillez l'arborescence et l'interactivité de votre site web. Une interface bien pensée offre une bonne expérience à l'utilisateur.



Créez une maquette de votre site web afin de visualiser la disposition des éléments et leur design.

● Travailler le SEO de votre site

SEO ou Search Engine Optimisation correspond à l'ensemble des techniques visant à améliorer la position du site sur les moteurs de recherche.



● Mettre au point une stratégie de contenu

Produire du contenu régulièrement permet de créer des sources fiables et rentables de trafic et de nouveaux leads.

+67%
de leads dans les entreprises qui publient régulièrement du contenu.

○ Présence sur les réseaux sociaux

Quels réseaux pour l'expert-comptable ?

● LinkedIn, le réseau BtoB



LinkedIn vous permet de vous rendre visible auprès de milliers de professionnels.

Le conseil de l'agence

Nous vous recommandons de créer une page entreprise, mais également d'être actif via votre compte personnel pour plus de résultats.

● Instagram, pour l'image du cabinet



Instagram vous permet de toucher des cibles particulières (freelance, start-up...) mais également de rendre votre cabinet attractif aux yeux des candidats.

● Facebook, pour toucher des communautés



Facebook rassemble de nombreuses communautés de professionnels avec la fonctionnalité de groupe.

#04 Convertir les visiteurs en leads

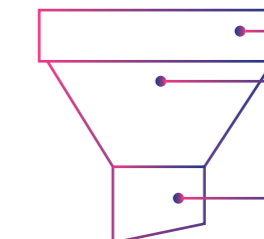
○ Créer des aimants à prospects puissants

Le but principal d'un lead magnet est de convertir les visiteurs en prospects en capturant leurs informations de contact.

Exemples d'aimants à prospects à mettre en place sur le site de votre cabinet

- Simulateur
- Templates téléchargeables
- Calendrier de prise de RDV
- Formulaire de demande de devis
- E-book
- Webinaire

○ Créer un processus de conversion



Attirer : Site Web, Contenu, SEO

Convertir : Bouton d'appel à l'action, page dédiée à la conversion, formulaires de contact...

Transformer les leads en clients