

Startups : faites du SEO le tremplin de votre visibilité !

Vous lancez votre startup ? La visibilité est la première de vos priorités si vous ambitionnez de faire connaître votre entreprise et votre marque. Pour cela, faites du SEO le socle de votre stratégie digitale. Andréa Bensaid, CEO d'Eskimoz, fait le point.

Temps de lecture : minute

22 mai 2018

Pour vous qui lancez votre startup, la forte concurrence déjà installée sur le web peut s'apparenter à une infranchissable montagne. Comment vous mettre au niveau d'entreprises qui travaillent leur visibilité digitale et leur e-réputation depuis des années ? Quelle chance avez-vous face aux mastodontes du marché ? Heureusement, il existe un chemin fort efficace pour atteindre le sommet : c'est le référencement naturel (SEO), un outil primordial pour les startups. Et le tremplin idéal pour propulser la visibilité de votre business naissant !

Les gens ont besoin de savoir que vous existez

Même si votre startup est fondée sur la meilleure idée du monde, il ne suffit pas de lancer votre site web et d'espérer que les gens vous contactent, comme s'ils attendaient votre arrivée sur le marché depuis des lustres. Vous n'êtes pas le Messie du e-commerce – il va falloir vous y habituer. Pour attirer le public, vous devez d'abord lui faire savoir que vous existez. Et il n'y a pas meilleure technique, dans ce but, que de mettre en place une stratégie SEO digne de ce nom. Parce que le référencement naturel permet de donner à votre startup la visibilité dont

elle a forcément besoin dès son lancement.

C'est simple : quand les utilisateurs souhaitent se renseigner sur un produit ou un service, ils demandent à Google. Sauf à avoir déjà une marque en tête, ils vont généralement commencer par interroger le moteur avec une série de mots-clés correspondant à leurs besoins. Les résultats obtenus vont orienter leur parcours client. Pour cette raison, vous avez besoin de positionner vos pages dans ces résultats, suffisamment haut pour qu'ils soient visibles (les internautes dépassent rarement la première page des SERPs). Et vous pouvez compter sur le SEO pour vous y aider.

Le SEO est le premier canal d'acquisition de trafic sur le web

C'est un fait reconnu : la plupart des expériences online démarrent sur un moteur de recherche (93 % exactement). Comme nous le rappelle [cette infographie DCI](#), le volume des utilisateurs de moteurs de recherche croît chaque année, avec un nombre astronomique de 6 trillions (6 milliards de milliards) de recherches quotidiennes. Sachant que dans cette partie endiablée, Google reste le joueur le mieux placé avec 70 % de parts de marché dans le monde (et plus de 90 % en France).



À lire aussi

Le machine learning change le SEO (et vous avez tout intérêt à vous adapter)

Ce qui fait du SEO le premier (et donc le plus important) canal d'acquisition de trafic sur le web. Un canal d'autant plus crucial qu'une fois installé, il est conçu pour durer.

Le référencement naturel est un levier durable (et adaptable)

La durabilité est en train de s'imposer comme une valeur cardinale. Et pas seulement du point de vue écologique. Les entreprises et les marques tablent de plus en plus sur des méthodes marketing "durables", dont l'efficacité se déploie sur le long terme, plutôt que sur des leviers ponctuels et éphémères. Elles veulent devenir indispensables et s'inscrire dans les habitudes des consommateurs. Pour une startup, une telle

démarche est déterminante : qui veut voyager loin (et assurer sa croissance) chausse de bonnes chaussures et se prépare pour une longue route.

Le SEO est le compagnon idéal sur ce chemin. Parce qu'il vous permet de bâtir un socle solide pour une visibilité pérenne. On peut comparer le travail du référencement naturel à la construction d'un immeuble : plus les fondations sont profondes et bien conçues, plus l'édifice pourra résister aux menaces quotidiennes contre sa structure. En effet, le référencement naturel vous donne l'opportunité, pour votre startup naissante :

- De créer les conditions d'une visibilité digitale à long terme,
- D'installer votre expertise dans le paysage,
- De travailler positivement votre e-réputation,
- De définir des profils clients durables,
- De tisser des relations personnalisées et solides avec vos prospects et clients (y compris en vous appuyant sur les réseaux sociaux).

Le référencement organique est d'autant plus durable qu'il sait s'adapter aux évolutions techniques et aux révolutions dans les usages. En phase avec les progrès du marketing digital, il fait preuve d'une souplesse rare pour mieux continuer de donner les meilleurs résultats, malgré les mouvements du terrain environnant. Un exemple : au lieu d'être une menace à son efficacité, le *machine learning* tend à renforcer encore les effets du SEO dès lors qu'on place le curseur sur les contenus plutôt que sur la seule technique (plus de détails [dans cet article](#)). Quel autre levier sait aussi bien se mouler sur les besoins de son temps ?

Le SEO est le levier le plus ROIste

Certes, les AdWords et autres publicités sociales permettent (parfois) de générer un ROI instantané. Mais pour ce qui est d'assurer des entrées de

leads qualifiés en continu et à moindre coût, rien ne bat le référencement naturel.



À lire aussi

Comment booster son référencement naturel sans faire de SEO ?

C'est tout bonnement la démarche la plus ROIste, et donc la plus rentable, pour votre startup : les leads SEO engendrent un taux de conversion de 14,6 %, contre 1,7 % pour les techniques outbound traditionnelles. Cela, parce que 70 % des internautes cliquent sur les liens organiques dans les SERPs, alors qu'ils sont autant, voire plus nombreux, à ignorer les liens sponsorisés (source : infographie DCI).

L'intérêt de ces leads, c'est qu'ils savent déjà ce qu'ils veulent. Ils ne sont pas arrivés là par hasard. Ils sont donc prêts à passer à l'achat !

Mais attention : 60 % des clics vont aux trois premiers résultats des SERPs. Ce qui signifie que vous avez besoin d'une stratégie SEO

pertinente et efficace réalisée par une agence spécialisée pour garantir la meilleure visibilité possible à votre startup.

Le SEO s'avère d'autant plus efficace qu'il est mis en place dès le démarrage de votre activité

Sachez, enfin, que le SEO est un tremplin d'autant plus profitable et ROIste qu'il est mis en place dès le lancement de votre startup. Conçu dès l'origine dans le respect des principes du référencement naturel (à la fois techniques et rédactionnels), votre site web saura se positionner au plus vite au sommet des résultats des moteurs de recherche. Il est plus complexe (et plus coûteux) de transformer un site pour qu'il puisse répondre à vos besoins en référencement naturel, que de le concevoir de zéro dans une optique SEO. Faut-il le préciser ? C'est aussi plus économique sur le long terme.

Qu'attendez-vous pour impulser un bon démarrage à votre startup grâce au SEO ?