



10 bonnes raisons de créer un site web en 2021



Pour vous aider à comprendre l'importance d'un site web en 2021, nous avons créé ce petit guide pour vous montrer différents bénéfices essentiels qu'un site internet peut vous apporter pour votre entreprise.

Cette liste est non-exhaustive et peut-être complétée par beaucoup d'autres bénéfices. Le but de ce petit guide n'est pas de vous inciter à créer un site web mais à vous faire comprendre son utilité et vous faire découvrir l'un des meilleurs investissements pour votre entreprise.

L'importance d'un site web en 2021 est gigantesque. Nous n'imaginons pas tout ce que peut nous apporter la création de notre web site. Pour mieux comprendre tout cela, il faut regarder un site internet comme un investissement sur le long terme dans votre stratégie de développement et de croissance. Cet investissement vers votre réussite permet d'ouvrir une porte donnant sur le monde entier. Une fois la porte ouverte et votre site web créé, il vous est possible de communiquer, de rencontrer, d'attirer à vous tout ce qui se trouve de l'autre côté.

Ce qui permet dans un premier temps de pouvoir faire connaître votre projet, votre entreprise, votre personne ou encore votre histoire aux autres.

Voici plusieurs points clés qui rendent la création d'un site web indispensable pour votre entreprise en 2021.

01

VOS CLIENTS ET VOS PROSPECTS VOUS LE DEMANDENT

S'il n'y avait qu'une seule raison à mettre dans cette liste, ce serait celle-ci ! La plupart des personnes qu'elles soient des habitués ou de simples clients de passage veulent pouvoir aller sur votre site web pour s'informer sans avoir besoin de se déplacer en magasin.

« D'après une étude réalisée par BVA et Mappy sur le comportement d'achat des Français, 90 % d'entre-eux recherchent sur le Web avant d'acheter en magasin ou de se rendre dans vos bureaux. »

Les chiffres parlent d'eux-mêmes, 9 clients sur 10 demandent à ce que leurs commerçants, artisans ou toutes autres professionnels aient un site internet facilement consultable.

Alors, si vous n'avez pas encore de site web pour votre entreprise, les clients habitués à aller sur Internet (et souvent très impatients) vont facilement se tourner vers vos concurrents présents sur la toile.

02

METTRE EN AVANT VOTRE ÉTABLISSEMENT

« Lorsqu'un consommateur à une idée en tête, la première chose qu'il fait est de rechercher sur google pour pouvoir comparer les offres et se faire une idée des différents vendeurs. »

C'est la première et la plus importante étape du processus de vente en 2021.

Pourtant, encore trop d'entreprises ou de commerces se privent de cette étape en choisissant de ne pas créer leur site web.

Un site internet attractif et bien conçu vous garantira une bonne première impression auprès de vos clients et futurs clients. Cela leur permettra de créer mentalement et de façon inconsciente un lien positif avec votre marque, qui au moment de la prise de décision de l'achat vous donnera l'avantage sur vos concurrent.

Enfin, lorsqu'un client recherche sur le web un magasin dans sa ville, celui qui n'est pas en mesure de lui proposer un aperçu qualitatif et de le faire rentrer dans son ambiance, perd ses chances de faire une futur vente en physique.

03

SE DÉMARQUER DE LA CONCURRENCE

Un site internet est le meilleur moyen de se démarquer de la concurrence. Aujourd'hui, près de 90% des gens passent par internet avant de se décider.

Lorsque vous êtes présent sur le web, vous positionnez votre marque de façon à vous exposer au monde. Les clients qui recherchent un produit sur google peuvent vous trouver et comparer vos produits et vos services avec la concurrence. Cela vous permet, si votre site web donne envie, de vous détacher de la masse et attirer à vous un plus grand nombre de clients.

Il est aussi possible grâce à votre site internet, de vous faire connaître auprès des clients de vos concurrents, si ils sont séduits par votre site, ils iront acheter chez vous.

« Les commerces et entreprise qui n'ont pas de site web sont laissés de côté et ne rentre pas en compte dans le choix des clients. »

04

INFORMER VOS CLIENTS ET GAGNER DU TEMPS

Un site web bien fait vous permettra de gagner énormément de temps dans votre activité.

Imaginez un espace sur lequel vous pouvez mettre en avant les informations importantes sur votre entreprise, anticiper les demandes et répondre à toutes les questions de vos clients ou futurs clients en une seule et unique fois.

Un des outils pour vous aider dans ce domaine est la création d'une page FAQ. Cette dernière communiquera ce qui est important sans vous répéter éternellement.

Un site internet vous permet aussi de faire passer des messages impactants et décisifs comme lors de promotions ou de nouveaux arrivages. Facebook ou Instagram proposent aussi de partager des photos et messages, mais ils n'ont pas la même puissance qu'un site internet.

05

**VOUS CONTRÔLEZ LE
CONTENU**

Il est très important d'avoir la main sur le contenu que vous créez et partagez.

Il est vrai que vous ne pouvez pas contrôler ce que tout le monde dit sur vous sur les réseaux sociaux. Cependant, vous pouvez influencer la perception de votre public en publiant votre propre histoire sur le site web de votre entreprise.

En publiant régulièrement sur leur blog professionnel, les chefs d'entreprises transmettent leurs messages, leurs missions, et même leur personnalité plus facilement qu'avec des publicités ou des brochures papier.

De plus, si vos visiteurs apprécient ce qu'ils lisent sur votre site Internet, les boutons de partage sociaux pour Facebook, Twitter, Instagram et autres plateformes faciliteront la promotion de votre contenu par un effet boule de neige.

Lorsque vous êtes propriétaire de votre site internet, vous pouvez partager votre avis sans crainte de censure ou de mise en arrière de vos contenus comme cela peut arriver sur les réseaux sociaux. Il peut être difficile de toucher un grand nombre de personnes lorsque l'on est en concurrence avec des millions d'autres pages dans la même thématique et que les particuliers sont promus au même niveau que les professionnels.

Avec votre site, vous n'aurez plus ce problème car votre contenu sera visible par toutes les personnes qui le consultent et de façon libre et continuelle.

06

CRÉER LA CONFIANCE ET LA PROXIMITÉ

Il peut aussi créer une atmosphère de complicité entre vous et vos clients/futurs clients ce qui renforcera la confiance qu'ils vous accordent et par la même occasion leurs sentiments de sécurité.

Un site internet est ouvert 24h/24 7j/7

Les écrans font partie de la vie quotidienne des gens et la meilleure façon d'être au plus proche d'eux et d'aller là où ils passent leur temps, à savoir, sur internet ! Votre présence vous permettra d'attirer leurs attentions et de créer une atmosphère de confiance et de proximité avec eux.

Un site internet est ouvert 24h/24 7j/7.

Que demander de mieux ? A n'importe quel moment de la nuit ou de la journée les internautes peuvent accéder à votre page web et consulter les dernières informations ou commander un produit instantanément.

07 GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS

Gagner de nouveaux clients est essentiel à la pérennisation de votre entreprise et c'est pour cela que votre site web sera votre meilleur allié pour vous permettre de prospérer.

Vous pouvez aussi profiter de votre site pour créer des campagnes web et des communautés de personnes qui créeront du mouvement autour de votre marque et qui en parleront à leur tour, ainsi de suite... Tout ce mouvement permet d'améliorer l'aura de votre entreprise ou de votre personne et mettre en avant votre image ce qui vous donnera une plus grande valeur aux yeux des gens.

Il vous permettra aussi de toucher les jeunes générations (il y en aura toujours plus), ce qui vous donnera une longueur d'avance sur la concurrence et un renouvellement infini de clients potentiels pour vos services et produits.

08

AUGMENTER SES REVENUS

Que vous ayez un site marchand ou un site vitrine, les deux vous offrent la possibilité d'augmenter vos revenus.

De façon direct, un site marchand vous permet de gagner de l'argent grâce à la vente de vos produits en ligne. Dans ce cas, gagner de l'argent est possible grâce à votre site internet. Plus besoin de perdre de temps à la caisse, vos clients commande en trois clics les produits ou services qui leur conviennent et vous vous réveillez le matin en ayant augmenté vos ventes et fait des recettes.

De plus, vous offrez la possibilité à des personnes vivant dans des lieux géographiques éloignés de pouvoir profiter de vos produits et services sans avoir à se déplacer durant de longues heures pour vous rencontrer. Tout le monde y est gagnant.

De façon indirect, un site vitrine bien fait possède toutes les qualités pour vous permettre d'attirer de nouveaux clients dans votre boutique et augmenter le nombre de ventes en physique. Il peut aussi être utilisé pour montrer vos produits aux clients pour qu'ils puissent se décider en amont et venir au magasin essayer ou récupérer leurs produits.

09

RÉCOLTER DES DONNÉES IMPORTANTES

Voter site web peut aussi servir à récolter des données dans le but de mieux comprendre l'attente de vos clients et leurs façons de se comporter.

Grâce à votre site internet, vous allez pouvoir avoir une meilleure idée de ce que vos clients recherchent, aiment ou veulent. Vous pourrez vous rendre compte ce qui empêche les client à acheter vos produits et au contraire ce qui les fait passer à l'achat.

Vous pourrez créer votre « personnas » adapté à votre clientèle pour l'utiliser dans la création de publicités ciblées sur google ou Facebook.

Toutes ces informations et bien d'autres sont importantes pour le bon développement de votre entreprise.

*Récolter des données pour comprendre les attentes
et comportements des clients.*

10 VOUS N'AVEZ PAS BESOIN DE COMPÉTENCES TECHNIQUES

Lorsque vous faites appelle à une agence de création Web ou à un free-lance, vous n'avez pas à vous inquiéter de coder votre site, résoudre les problèmes de design, de disposition ou d'agencement.

Votre site web est en sécurité.

De plus, en seulement quelque jours vous pouvez avoir un site vitrine

Pour finir, posséder un site web vous permettra d'être dans l'air du temps, prêt à affronter les changements grandissant d'avancées technologiques et de modes de consommation du 21ème siècle. Vous êtes dans le bon bateau et vous le savez !

***90 % des consommateurs effectuent des recherches
en ligne avant de faire un achat.***

Qu'est-ce que DWB Concept ?

Dwb Concpet aide les petites et moyennes entreprises, les commerçants et professions libérales à être présents sur le web pour améliorer leurs visibilités et leur permettre d'attirer de nouveaux clients.

Nous allons directement à l'essentiel en vous proposant des offres de qualité pour vous démarquer de la concurrence et rendre votre présence sur le web indispensable.

Nous mettons tout en œuvre pour répondre de la meilleure façon possible à votre demande.

Dwb Concept vous apporte un service clients sur-mesure qui permet d'être au plus près de vos besoins et de vous accompagner dans votre projet.

CONTACTEZ-NOUS !

contact@dwbconcept.fr | +33(0)6 66 00 38 56

www.dwbconcept.fr

