

TuniSkill Digital Marketing Starter

Semaine 1 – Comprendre le marketing digital

Qu'est-ce que le marketing digital ?

Comprendre les bases du marketing digital et son rôle dans la visibilité, la communication et le développement d'un projet en ligne.

Objectif de la leçon

Dans cette leçon, vous allez découvrir ce qu'est le marketing digital.

L'objectif est de comprendre comment les outils numériques peuvent aider une personne, une marque ou une entreprise à être visible, communiquer avec son audience, attirer des visiteurs, créer une relation de confiance et atteindre des objectifs simples.

Vous n'avez pas besoin d'être expert ou technicien. Le but est de comprendre les bases avec des mots simples.

Définition simple du marketing digital

Le marketing digital désigne l'ensemble des actions utilisées sur internet pour faire connaître une marque, un produit, un service ou un projet.

Il peut utiliser différents canaux comme :

- un site web
- les réseaux sociaux
- les moteurs de recherche
- les emails
- les publicités en ligne
- les contenus
- les vidéos
- les plateformes professionnelles

Définition simple :

Le marketing digital consiste à utiliser internet pour attirer les bonnes personnes, communiquer avec elles et les accompagner vers une action.

Pourquoi le marketing digital est important aujourd'hui

Aujourd'hui, beaucoup de décisions commencent en ligne.

Une personne peut chercher une information, comparer une offre, regarder des avis, visiter un site, suivre une page sur les réseaux sociaux ou demander plus d'informations avant d'acheter ou de contacter une entreprise.

Le marketing digital permet de :

- être visible en ligne
- présenter clairement son offre
- attirer une audience ciblée
- créer de la confiance
- communiquer régulièrement
- mesurer les résultats
- améliorer ses actions avec le temps

Exemple simple

Situation : Une petite entreprise vend des produits artisanaux, mais peu de personnes la connaissent.

Sans marketing digital :

Les clients découvrent l'entreprise uniquement par hasard ou par bouche-à-oreille.

Avec marketing digital :

L'entreprise peut créer une page Instagram, publier des photos de ses produits, expliquer son histoire, partager des avis clients, créer un site simple et permettre aux clients de la contacter plus facilement.

Explication : Le marketing digital aide cette entreprise à être visible, à rassurer les clients et à créer plus d'opportunités.

Marketing traditionnel vs marketing digital

Marketing traditionnel	Marketing digital
<ul style="list-style-type: none">• affiches• flyers• radio• télévision• événements physiques• communication locale	<ul style="list-style-type: none">• réseaux sociaux• site web• email• publicité en ligne• vidéos• moteurs de recherche• contenu en ligne

Explication : Le marketing traditionnel et le marketing digital peuvent se compléter. Le digital permet souvent de mieux mesurer les résultats et de toucher une audience plus précise.

Les objectifs du marketing digital

Le marketing digital peut avoir plusieurs objectifs.

Objectifs fréquents :

- faire connaître une marque
- attirer des visiteurs
- obtenir des contacts
- vendre un produit ou un service
- fidéliser les clients
- créer une communauté
- expliquer une offre
- améliorer la confiance
- développer une présence professionnelle

Important :

Avant de publier du contenu ou de lancer une publicité, il faut toujours savoir quel objectif vous voulez atteindre.

Les 4 piliers simples du marketing digital

1. Visibilité

Être trouvé par les bonnes personnes.

Exemple : Une page Instagram, un site web ou une fiche Google Business.

2. Message

Expliquer clairement ce que vous proposez.

Exemple : Dire qui vous aidez, ce que vous proposez et pourquoi c'est utile.

3. Confiance

Rassurer votre audience.

Exemple : Avis clients, exemples, photos, témoignages, contenu utile.

4. Action

Encourager une étape simple.

Exemple : S'inscrire, demander un devis, envoyer un message, acheter, réserver.

Mini-méthode : V.M.C.A.

La méthode V.M.C.A. aide à comprendre les bases du marketing digital.

- **V = Visibilité** : Comment les gens vous trouvent-ils ?
- **M = Message** : Que comprennent-ils de votre offre ?
- **C = Confiance** : Pourquoi devraient-ils vous faire confiance ?
- **A = Action** : Que doivent-ils faire ensuite ?

Prompt prêt à copier – Analyser une présence digitale

Tu es un assistant en marketing digital pour débutants.

Aide-moi à analyser simplement la présence digitale d'un projet.

Projet :

[Écris ici le nom ou l'idée du projet]

Secteur :

[Écris ici le domaine]

Audience visée :

[Décris les personnes que le projet veut toucher]

Canaux utilisés actuellement :

[Site web / Instagram / Facebook / TikTok / LinkedIn / email / aucun / autre]

Objectif principal :

[Visibilité / ventes / contacts / confiance / communauté / autre]

Analyse-moi le projet avec la méthode V.M.C.A. :

- Visibilité
- Message
- Confiance
- Action

Donne-moi aussi 3 améliorations simples à mettre en place.

Rédige la réponse en français avec des mots simples.

Exemple avec le prompt rempli

Projet : Petite boutique de produits naturels.

Secteur : Cosmétique naturelle.

Audience visée : Femmes intéressées par des produits simples, naturels et accessibles.

Canaux utilisés : Instagram et site web.

Objectif : Créer plus de confiance et obtenir plus de demandes.

Résultat possible :

Visibilité : La boutique est visible sur Instagram, mais elle pourrait améliorer ses publications régulières.

Message : L'offre est intéressante, mais il faut mieux expliquer les bénéfices des produits.

Confiance : Ajouter des avis clients, des photos réelles et des conseils d'utilisation.

Action : Ajouter un appel clair comme "Envoyez-nous un message pour recevoir un conseil personnalisé".

3 améliorations :

1. Publier 3 fois par semaine.
2. Ajouter des témoignages clients.
3. Créer un bouton clair vers WhatsApp ou le formulaire de contact.

Exercice pratique : comprendre mon projet

Complétez les informations suivantes.

Nom de mon projet :

.....

Ce que je propose :

.....

Mon audience :

.....

Mon objectif principal :

.....

Mes canaux actuels :

.....

Ce que je veux améliorer :

.....

Mini-atelier : expliquer le marketing digital avec vos mots

Répondez avec vos propres mots.

Pour moi, le marketing digital sert à :

.....

.....

Un exemple de marketing digital que je connais :

.....

Une action digitale que je pourrais utiliser :

Erreurs à éviter

Lorsque vous commencez en marketing digital, évitez de :

- publier sans objectif
- vouloir être partout en même temps
- copier les autres sans stratégie
- négliger votre audience
- utiliser un message trop vague
- oublier l'appel à l'action
- ne jamais mesurer les résultats
- abandonner trop vite

Conseil :

Commencez simplement. Un bon marketing digital commence par une audience claire, un message simple et une action précise.

Checklist de fin de leçon

Avant de passer à la suite, vérifiez :

- Je comprends ce qu'est le marketing digital.
- Je connais la différence entre marketing traditionnel et digital.
- Je sais pourquoi la visibilité en ligne est importante.
- Je connais les 4 piliers : visibilité, message, confiance, action.
- Je peux expliquer mon projet simplement.
- Je sais quel objectif digital je veux atteindre.



Je comprends qu'il faut mesurer et améliorer avec le temps.

Résumé rapide

Dans cette leçon, vous avez appris que le marketing digital consiste à utiliser internet pour être visible, communiquer avec une audience et l'accompagner vers une action.

Vous avez vu que le marketing digital peut aider à :

- faire connaître un projet
- expliquer une offre
- créer de la confiance
- attirer des visiteurs
- obtenir des contacts ou des ventes

Le marketing digital ne commence pas par les outils. Il commence par une audience claire, un message simple et un objectif précis.

Leçon 1 terminée !

TuniSkill Digital Marketing Starter

Semaine 1 – Comprendre le marketing digital

Dans la prochaine leçon, vous découvrirez les principaux canaux digitaux et leur rôle dans une stratégie simple.