

# Diagnostic Digital de votre projet Espagne

Vous avez un projet de développement de votre activité digitale en Espagne ?

Vous souhaitez mieux comprendre les réalités du marché espagnol et adapter votre site en conséquence ?

La Chambre de Commerce Française de Barcelone vous propose un panel complet de services avec ses partenaires pour installer ou conforter votre marque.

Notre **Diagnostic Digital** se compose de trois volets :

## 1. ETUDE DE MARCHÉ

**Objectifs :**

- Cerner le marché espagnol
- Identifier vos concurrents
- Connaître les comportements d'achats de vos clients potentiels et la meilleure forme de communiquer avec eux tout au long de leur parcours d'achat

Nous analysons les éléments suivants :

1. **Concurrents** naturels (marques déjà présentes identifiées par le client)
2. **Secteur** d'activité et produits
3. **Positionnement** (niche, valeurs)
4. **Mots-clés** principaux qui caractérisent l'activité de l'entreprise

Nous utiliserons des **outils avancés d'analyse** marketing et identifieront les moteurs de recherche, réseaux sociaux, web, blogs, etc. de vos concurrents.

## TACHES RÉALISÉES

1. **Obtenir et analyser** les informations sur le **marché** et son **évolution**, grâce aux
  - Données statistiques officielles
  - Articles, interviews, études
  - Principaux contenus publiés (concurrents, presse, etc.)
  - Volumes de recherches sur les mots clés définis
2. Identifier de **nouveaux concurrents online**, grâce à l'analyse de leur :
  - **Présence publicitaire** sur le marché espagnol : Google Ads (recherche, display, shopping, remarketing, YouTube)
  - **Présence organique** sur le web et les principaux réseaux (LinkedIn, Instagram, Pinterest, Facebook, Youtube)



### 3. Identifier les **contenus** en ligne :

- Quels contenus sont les mieux **positionnés** (thématiques) ?
- Qui sont les **créateurs** de ces contenus (concurrents, presse, comparateurs, blogs...) ?
- Sous quelle **forme** sont-ils publiés (textes, images, vidéos, infographies, reportages...) et sur quels canaux digitaux ?
- Quels sont les **intérêts, besoins et questions** des consommateurs ?

\* **Définition de mot clé** : Si nous résumions le contenu d'une page web à une seule phrase ou un seul mot, le résultat serait notre mot-clé principal.

Le mot clé peut donc être unique, donc plus générique (*short tail*) ou une combinaison de plusieurs mots, qui crée un contexte (*long tail*).

## 2. ETUDE DE LA CONCURRENCE

Sur la base de 3 entreprises concurrentes, nous procéderons à l'analyse de :

### 1. Leur **présence** et des **contenus** de chacun des concurrents sur Internet, via leurs **canaux propres** :

- **Web, Blog, App:**
  - ✓ Structure du / des sites, points forts et faibles, expérience utilisateur
  - ✓ mots clés principaux,
  - ✓ Aspects techniques SEO (urls, metas, H1, H2, présence de mots clés)
- **Réseaux sociaux** : identification et stratégie / positionnement
- **Contenus** créés et diffusion (trafic sur les deux premières pages de recherche, supports)
- Google **MyBusiness**

### 2. Leur **présence** sur les **canaux payants**

- Publicité sur Google (Ads, display, remarketing, shopping, YouTube, Gmail...)
- Publicité sur réseaux sociaux (LinkedIn, Instagram, Facebook, YouTube)
- Publicité sur d'autres canaux (affiliation, mailing, revues et blog online, presse online...)

### 3. L'**engagement** du public sur ces canaux :

- Nombre de partages, recommandations, likes, followers, commentaires, etc.
- Avis sur l'entreprise et le service

### 4. Leur **positionnement** global sur le marché espagnol

Un tableau **comparatif** entre concurrents sera établi.

Ce deuxième volet vous permettra de connaître en détail le **positionnement** et la **stratégie** de vos concurrents, éléments **indispensables** pour assurer votre succès.



### 3. NOM DE DOMAINE

Afin d'installer la marque en Espagne, nous proposerons :

- Analyse du nom de domaine et sa bonne perception par les consommateurs
- Conseil sur l'hébergement technique

*Ce volet technique est recommandé pour une bonne prise en compte du site espagnol sur Google.es.*

### ASPECTS PRATIQUES

- **EXPERTS**

Dominique CHIDAINE, Expert SEO, WEBEOLIA

Eric ONIDI, Expert Stratégie Webmarketing, WEBEOLIA

[WEBEOLIA](#) est une agence webmarketing, membre la CCI française de Barcelone. Ses experts interviennent sur les marchés espagnol et français.

- **COORDINATRICE**

Véronique OBERLE, responsable Appui aux entreprises, CCI Française de Barcelone

- **BUDGET ET CONDITIONS**

**Délai de réalisation** : 15 jours

Tarif : **1.500 € HT**

