

Comprendre la dépendance publicitaire

Comment diminuer vos coûts publicitaires tout en augmentant vos ventes grâce à une stratégie durable

Sommet Marketing Inc.

Introduction : la publicité n'est pas le problème

La publicité est essentielle à la croissance et à la réussite d'une entreprise. Le problème n'est pas la publicité elle-même, mais la dépendance qui peut s'installer lorsque les ventes reposent uniquement sur les dépenses publicitaires.

Qu'est-ce que la dépendance publicitaire ?

La dépendance publicitaire survient lorsque les ventes chutent dès que la publicité est arrêtée, que les coûts augmentent constamment et que l'entreprise n'a aucune base organique solide.

Pourquoi la dépendance publicitaire coûte cher

Sans stratégie organique, chaque visite et chaque vente doivent être achetées. À long terme, cette approche devient de plus en plus coûteuse et risquée.

Le rôle clé de l'organique

Le trafic organique repose sur du temps humain investi : publications régulières, interactions sur les réseaux sociaux, rédaction de contenu, mise à jour du site et optimisation SEO.

Mon approche

J'effectue une analyse complète du site web, des réseaux sociaux et des campagnes Google Ads afin de réduire les coûts publicitaires tout en augmentant les ventes.

Mode d'accompagnement

Mon travail n'est pas obligatoirement mensuel. Je peux faire une analyse et bâtir une stratégie, vous accompagner dans la mise en place, puis vous laisser poursuivre de façon autonome.

Recommandation de suivi

Je recommande une analyse de performance et d'ajustement tous les 3 mois afin de maintenir des résultats optimaux.

Conclusion

La publicité est un accélérateur, mais l'organique est la fondation. Une stratégie équilibrée permet une croissance durable et rentable.