

Le référencement hors site (14/16)

Avis clients

- Si vous gérez vos avis clients via Google review, prenez le temps de répondre à chacun des avis en incluant des mots-clés dans vos réponses
- Prenez le temps de répondre aux avis négatifs, de manière constructive. C'est là que vous pouvez montrer que votre service client est à l'écoute, constructif et cherche des solutions pour ses clients. Une bonne manière de se démarquer de ses concurrents
- Installez un plug-in qui vous permet d'afficher les reviews Google sur votre boutique en ligne
- Grâce à ces interactions, vous améliorez votre référencement, mais également votre et votre preuve sociale

Google My Business

- Utiliser les données de Google pour optimiser son site
- Décoder les erreurs 404
- Voir la vidéo 8/16 (aspects techniques)

Liens externes / annuaires

- Être invité dans le blog d'un partenaire
- Être mentionné dans un média en lien avec votre secteur
- Faire une collaboration avec un autre e-commerce
- Être référencé dans les annuaires en ligne, tels que "Les eshops belges"
- Certains réseaux référencent également leurs membres sur leur site internet
- Etablir des liens internes, par exemple depuis une page du blog vers un produit

Google Analytics

- Utiliser les données de Google Analytics pour optimiser la boutique en ligne
- Améliorer l'expérience utilisateur
- Voir la vidéo 8/16 (aspects techniques)

Event physique/networking

- C'est également une manière de faire connaître son e-shop 'hors site'
- Être membre d'un réseau, créer des liens, échanger, discuter, confronter ses idées, ses challenges, les solutions mises en place donner des conseils, etc
- Plus on donne, plus on reçoit