



Envie de gagner du temps dans votre quotidien ?

Pensez à l'externalisation de votre marketing digital ! Pourquoi ?

Parce que cette mission est très chronophage et demande des compétences spécifiques. Déléguer tout ou partie de ces tâches va booster votre entreprise et vous aider à la développer plus rapidement.

Vous avez encore besoin d'être convaincu ?

Alors jetez un œil à ces 7 bonnes raisons d'externaliser votre marketing digital !

1) GAGNER DU TEMPS

Quand vous déléguez une mission, vous récupérez forcément du temps pour vous et votre entreprise.

Or, le temps est tellement précieux quand on lance son activité, que bénéficier de quelques heures à répartir autrement, c'est toujours bénéfique !

2) VOUS CONCENTRER SUR VOTRE MÉTIER

Le temps que vous gagnez en sous-traitant votre marketing digital peut servir à vous concentrer sur votre métier de dirigeant.

Cela vous permet de prospecter, d'entretenir vos relations clients, de superviser le développement de votre activité, de faire de la veille et de réfléchir constamment à des moyens d'améliorer votre offre.

3) PROFITER DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES

Le marketing digital englobe des compétences très larges : Référencement, social media marketing, rédaction web, community management, développement web, graphisme, etc. En sélectionnant un prestataire professionnel , vous augmentez la qualité de vos outils de communication.

Par conséquent, le ROI de votre marketing externalisé est important et vous permet d'atteindre plus facilement vos objectifs.

4) BÉNÉFICIER D'UN REGARD NEUF SUR VOTRE PROJET

Quand on a la tête dans le guidon, il est parfois difficile de prendre du recul sur son projet. Mais quand vous faites appel à une agence, cette dernière aura un regard différent sur

vosre entreprise.

Ils peuvent être source de propositions, d'idées d'amélioration et de développement.

N'hésitez jamais à leur demander ce qu'ils pensent de votre offre et ce qu'ils y apporteraient de plus.

5) MIEUX PILOTER VOTRE BUDGET MARKETING

Vouloir tout gérer soi-même est souvent source d'erreurs. Vous risquez de dépenser plus que prévu ou de commettre quelques impairs qui vous coûteront de l'argent.

Au moins, lorsque vous déléguez vos actions de marketing digital, vous allouez un budget, ce qui vous évite de le dépasser ou de « mal » le dépenser.

Vous pouvez donc mieux planifier votre budget marketing.

6) MAXIMISER VOTRE ROI

Comme vous profitez de compétences et de conseils personnalisés, votre ROI sera meilleur que si vous vous étiez lancé seul.

De plus, si vous fixez des objectifs de résultats à votre prestataire, il saura vous guider sur leur faisabilité, compte tenu de votre budget.

Ensuite, il mettra tout en œuvre pour atteindre vos objectifs.

7) RÉDUIRE VOS COÛTS

Contrairement aux idées reçues, externaliser son marketing digital est souvent moins coûteux que de s'en occuper soi-même.

Réfléchissez aux heures que vous allez gagner chaque jour, qui vous serviront à votre “core business”.

Pensez aussi à l'efficacité et aux compétences des professionnels, qui se feront ressentir sur votre ROI.

Sources : Thomas Lazzaroni et Thierry Pastorello