

La vie de nos clients

OPTIMISER SA PRÉSENCE SUR LE WEB

La société Activis a fait de l'"activation" de sites Internet son cœur de métier. Elle aide ses clients à optimiser leur site, en y attirant les internautes.

Pourquoi fait-on appel à vous ?

"Pour rendre un site existant plus utile, plus ergonomique, et plus visible. On part d'un constat simple : un site web, c'est comme un magasin. On peut avoir le plus beau du monde, si personne ne le visite, il ne sert à rien. Notre mission est donc d'attirer les visiteurs sur le site, de les identifier et de les fidéliser."

Comment vous y prenez-vous ?

"Internet fonctionne comme le reste de l'économie. Un client vient rarement tout seul, il faut aller le chercher, et le faire revenir. Pour cela, nous définissons avec le client l'usage qu'il veut faire de son site : prospection, nouveaux services ou outil de notoriété. On ne les conçoit pas de la même manière. Ensuite, un site doit

être informatif, et être actif par rapport au client. Par exemple en lui envoyant des informations régulièrement, et en étant évidemment mis à jour régulièrement. Un site n'est pas une plaquette ! Il doit

aussi être rapide et attrayant. Enfin, il faut qu'il soit bien référencé dans les moteurs de recherche. Nous incitons aussi nos clients à intégrer Internet à leur plan de communication traditionnel. En interne leurs collaborateurs doivent savoir ce qu'il contient, faire des suggestions, et être capable de donner son adresse !"

Quels sont les avantages pour une entreprise à être présente sur Internet ?

"L'intérêt principal d'Internet, c'est de permettre le contact. Un de nos clients a vu ses demandes d'envoi de documentation multipliées par 9 grâce à son site ! Dans l'avenir, je crois que les services se développeront sur le net, et que l'interactivité en sera le principal atout. On pourra visualiser ses comptes chez son comptable, via son ordinateur." ■



Sébastien Rentz et Patrick Rein, dirigeants d'ACTIVIS à BURO Club Mulhouse