

LA STRATÉGIE CONTENU SEO

de...

salesforce

**Augmentez vos
revenus jusqu'à 29 %
avec Salesforce.**

Découvrez comment Salesforce Customer 360 vous aide à transformer chaque interaction client en moment magique.

[COMMENCER MON ESSAI GRATUIT](#)

[VOIR LES DÉMOS](#)





salesforce

Éditeur américain de solutions de gestion
de la relation client (CRM)

#CRM #SaaS



[Salesforce.com/fr](https://www.salesforce.com/fr)



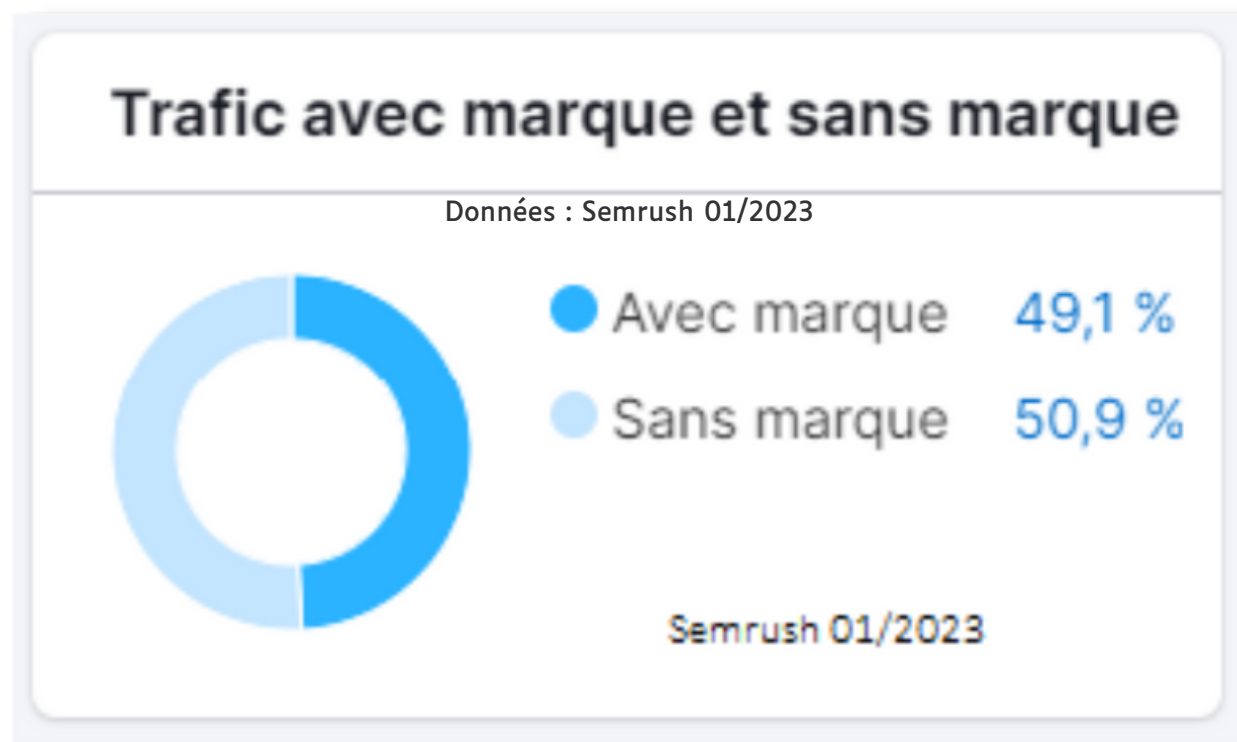
NB : ce document n'a été réalisé ni à la demande de Salesforce, ni avec sa collaboration.
Il s'agit d'une initiative personnelle.

SEO BRANDING

Le trafic "avec marque" et "sans marque" est assez équilibré.

Cela signifie que Salesforce capitalise autant sur l'attraction de son nom que sur celle de ses contenus.

Semrush détecte un total de **70.795 mots-clés** pour Salesforce en France, dont 3.826 contiennent le nom de la marque.

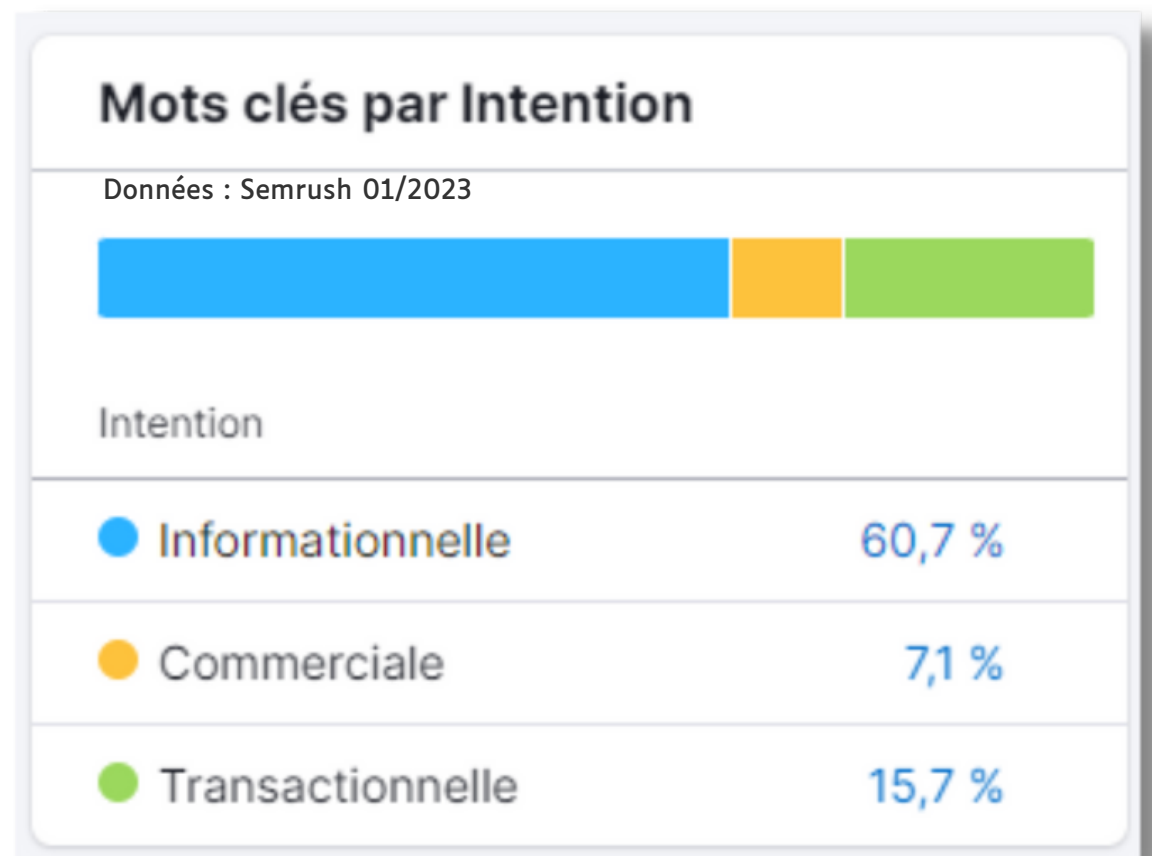


LES MOTS-CLÉS

Quand on vend un logiciel CRM, on va bien sûr aller chercher des mots-clés comme :

- **"CRM"** évidemment ! **49,5K** recherches / mois - requête informationnelle
- **"logiciel CRM"** **2,4K** recherches / mois - requête informationnelle & commerciale
- **"logiciel de gestion de la relation client"** **110** recherches / mois - requête commerciale

Salesforce est positionné sur ces requêtes, tant informationnelles que commerciales, avec sa page "qu'est-ce qu'un CRM" (à visée plutôt **informationnelle**).



SEO INFORMATIONNEL

Sur son blog français, Salesforce traite de nombreux sujets autour des enjeux des entreprises : **croissance, gestion quotidienne, développement commercial, relation client, marketing online..**

Sa ligne éditoriale est conçue comme celle d'un média et traite de sujets qui intéressent les directions d'entreprises.

Exemples

- **Les recettes pour fidéliser un client en digital**
("comment fidéliser un client" => [590](#) recherches / mois)
- **3 conseils simples pour faire décoller sa PME**
- **Community management : développez votre marque sur les réseaux**
- **Expérience client B2B : pourquoi l'améliorer et comment**



ZOOM SUR UN MOT-CLÉ INTÉRESSANT

Dans les mots-clés Salesforce, j'en trouve 1 particulièrement intéressant pour l'entreprise. Et pourtant, elle n'est qu'en position 71 sur cette expression...

C'est "**résultats commerciaux**".

- **intention** : principalement informationnelle, et un peu commerciale. Le besoin exprimé : "suivre ses résultats commerciaux en temps réel", "tableau de bord commercial". Parfait pour Salesforce !
- **volume de recherche** : 320 / mois
- mais surtout : **difficulté** à 9% (c'est à dire, très peu de concurrence en face).

Mot-clé SEO "Graal" = pertinence + volume correct + concurrence faible



CHARTRE ÉDITORIALE / TON

- 1 Communication très **sobre**. Salesforce s'autorise peu de fantaisie sur son blog (un peu plus sur le site vitrine avec l'utilisation de mascottes et illustrations à l'allure enfantine).
- 2 La **mascotte** : peu utilisée en B2B, elle renforce pourtant le capital sympathie de manière instantanée !



CHARTE EDITORIALE / TON

- 3** Exercice périlleux pour Salesforce : ses solutions logicielles adressent des **cibles diverses et variées**.
D'ailleurs, ils proposent un **parcours personnalisé par secteur d'activité** :

Pour chaque secteur d'activité, trouvez la solution parfaitement adaptée.

COMMENCER L'EXPLORATION

C'est une bonne idée, mais à mon avis ce n'est pas suffisant : les nombreux sujets évoqués sur le site et le blog peuvent rapidement rendre les visiteurs confus !

Une bonne pratique à appliquer :
1 page <> 1 message <> 1 cible

