

TRAPANET :

le cybermarketing en pleine expansion !

Diplômé et expérimenté en informatique et en marketing, Michel Trapani s'intéresse au cybermarketing dès 1996. Durant 3 ans, en autodidacte, il met en pratique ses connaissances et ses compétences. En 1999, il crée son entreprise, **TrapaNet, société de conseil en cybermarketing.**



TrapaNet a installé ses bureaux dans une ancienne usine, à Soignies.



La salle utilisée par TrapaNet pour ses séminaires, focus groups, brainstormings, etc.



Michel Trapani a démarré seul. Aujourd'hui, quatre collaborateurs (et bientôt six !) l'encadrent.

Un démarrage en solitaire

Michel Trapani démarre seul l'activité de consultant en cybermarketing. Il lui appartient de susciter l'intérêt, analyser la demande, déterminer la faisabilité et la rentabilité du concept et mettre en place les procédures. Il consacre dès lors une grande partie de son temps à parfaire ses compétences et à sensibiliser le public au cybermarketing par des séminaires. Aujourd'hui, **TrapaNet** emploie quatre personnes et deux autres engagements sont prévus durant le premier semestre 2006. Notamment pour cette raison, la société s'est installée à Soignies, dans des locaux flambant neufs et plus spacieux. Ce qui n'a pas changé, c'est que, depuis sa création, elle tient à respecter une déontologie au quotidien.

Des services innovants

Améliorer votre site Web, le rentabiliser, puis mesurer l'impact : voilà le cheval de bataille de la société sonégienne. Pour y parvenir, elle a mis en place toute une série de techniques et de services innovants :

- **Stratégie et Ergonomie** : ce service est généralement le point de départ d'un projet, la partie en amont. Il couvre un ensemble de tâches comme des diagnostics de sites, des audits cybermarketing, la définition des cibles potentielles, l'architecture de l'information, la rédaction de cahiers des charges, etc.
- **Rédaction optimisée** : les gens ne lisent pas du tout de la même manière sur papier ou à l'écran... **TrapaNet** est spécialisée dans la rédaction de contenu adapté au média Internet. Le contenu est important pour l'internaute, mais aussi pour les outils de recherches, comme Google. C'est pourquoi **TrapaNet** couple toujours ce service avec le référencement.

- **E-marketing** : ce service comprend de nombreuses techniques de promotion d'un site Internet. Référencement (de manière éthique), campagnes e-mailing, création et gestion de newsletters, promotion sur les outils de recherches (moteurs et annuaires), bannerings, etc.
- **Analyse de résultats** : pour améliorer et rentabiliser un site Internet, il faut à un moment donné pouvoir mesurer son impact auprès des utilisateurs. Ici, **TrapaNet** intervient donc en aval du projet. En fonction des attentes du client et de l'internaute, **TrapaNet** va extraire un ensemble de données, les traiter et les interpréter afin d'apporter les modifications nécessaires au site du client pour qu'il soit en parfaite adéquation avec les attentes des internautes.

"User-centered Design"

Systématiquement, **TrapaNet** aborde ses projets tant du point de vue du client que de l'utilisateur. En effet, l'objectif est de répondre aux attentes et aux besoins du client mais aussi de l'utilisateur final : l'internaute. C'est la méthode "**User-centered Design**". Pour être efficace, elle aborde d'abord de nombreuses questions : quel est son profil ? Quels types d'informations recherche-t-il ? Quels mots-clés utilise-t-il ? Comment lui amener l'information ? Comment faire en sorte qu'il revienne sur votre site ? Focus groups, tests d'ergonomie, brainstormings, création de personnages, card sorting, etc. Autant de techniques particulières qui permettent à **TrapaNet** de cerner au mieux les besoins des utilisateurs et de mettre sa créativité au service de ses clients.

TRAPANET SPRL

Usine des 3 planches

Rue des 3 planches, 8 - 7060 Soignies

Tél : 064/35.33.38 - Fax : 065/35.33.39

Internet : www.trapanet.be

E-mail : esther@trapanet.be

