

STRATÉGIE DE CONTENU SEO · VENDEE

Un blog en 5 piliers, chacun au service d'un axe de l'entreprise

Chaque pilier regroupe une page « **pilier** » (cornerstone) et ses articles satellites autour d'un même sujet. Les articles captent un trafic informationnel à faible difficulté, puis renvoient — par maillage interne — vers la **page de service** qui convertit. Toutes les données ci-dessous sont issues de DataForSEO (volumes Google France / mois, difficulté KD sur 100).

A Attirer Des articles ciblant des requêtes à fort volume et KD bas que cherchent vos prospects — dirigeants, indépendants, managers.	B Structurer Chaque article pointe vers sa page pilier et vers les articles voisins : Google comprend votre expertise sur le thème.	C Convertir Le pilier et ses articles dirigent le lecteur vers la page de service (Recrutement, Formations, Business Booster...).
---	---	---

LECTURE KD	≤ 15 Accessible — visible rapidement	16-25 Modéré — bon rapport effort/gain	> 25 Ambitieux — contenu de fond, jeu long
------------	--------------------------------------	--	--

AXE RECRUTEMENT

Pilier 01 — Recruter & fidéliser en TPE-PME

01

Recruter & fidéliser
Capte les dirigeants au moment où ils recrutent (fiche de poste, entretien, période d'essai) et démontre votre méthode RH — DISC, prise en charge A→Z.
→ Page cible : /recrutement Potentiel : ~64 000 rech./mois 7 articles + 1 pilier

PAGE PILIER

Recruter en TPE/PME : le guide complet pour réussir chaque embauche
cible : processus de recrutement - 1 000/mois

ARTICLE SATELLITE	VOLUME	KD
Rédiger une fiche de poste efficace (+ modèle) fiche de poste	12 100	1
Onboarding : réussir l'intégration d'un nouveau salarié onboarding	12 100	13
Évaluer les soft skills en entretien soft skills	22 200	25
Période d'essai : durée, règles et enjeux période d'essai	8 100	20
Entretien d'embauche : les bonnes questions à poser entretien d'embauche	4 400	15
La méthode DISC pour recruter le bon profil méthode disc	4 400	9
Le vrai coût d'un recrutement raté coût d'un recrutement	110	4

Angle différenciant : « méthode DISC » (4 400/mois, KD 9) est votre signature — un article dédié + mention dans chaque satellite ancre votre expertise et pousse vers l'offre recrutement.

AXE VENTE & BUSINESS BOOSTER

Pilier 02 — Vendre & développer son activité

02

Vente & développement commercial
Adresse les indépendants et dirigeants qui veulent mieux vendre — cœur de cible du parcours Business Booster et du conseil de Stéphane.
→ Page cible : /parcours-business-booster Potentiel : ~8 600 rech./mois 6 articles + 1 pilier

PAGE PILIER

Développement commercial : structurer et booster ses ventes
cible : développement commercial - 1 600/mois

ARTICLE SATELLITE	VOLUME	KD
Construire un tunnel de vente efficace tunnel de vente	2 900	14
Réussir sa prospection commerciale prospection commerciale	1 300	4

Fidéliser ses clients pour vendre plus fidélisation client	1 300	= bas
Les techniques de vente qui font signer technique de vente	720	10
Bâtir un argumentaire de vente convaincant argumentaire de vente	590	= bas
Gérer les objections client avec méthode traitement des objections	170	= bas

« On ne vend pas, on se fait acheter » — la conviction de Stéphane devient le fil rouge éditorial du pilier : chaque article se conclut par un appel vers le parcours Business Booster.

— AXE FORMATIONS · MANAGEMENT

Pilier 03 — Manager & faire grandir son équipe

03

Management & leadership

Visé les dirigeants et managers de TPE-PME — thématique phare du catalogue (formation management, 5 400/mois) et porte d'entrée vers l'accompagnement managérial.

→ Page cible : /formations Potentiel : ~34 500 rech./mois 6 articles + 1 pilier

PAGE PILIER

Manager une équipe : le guide du dirigeant de TPE/PME
cible : management d'équipe : 590/mois + formation management : 5 400

ARTICLE SATELLITE	VOLUME	KD
Développer son leadership de dirigeant leadership	22 200	21
Quel style de management adopter ? style de management	2 900	= bas
Réussir une conduite du changement conduite du changement	1 900	1
Réussir l'entretien annuel d'évaluation entretien annuel d'évaluation	1 300	8
Gérer un conflit dans son équipe gestion de conflit	480	= bas
Le management bienveillant, mode d'emploi management bienveillant	320	= bas

« conduite du changement » (1 900/mois, KD 1) est une pépite : fort volume, quasi aucune concurrence. À prioriser dans les premiers articles publiés.

— AXE CONSEIL · BUSINESS BOOSTER

Pilier 04 — Piloter & structurer son entreprise

04

Pilotage & gestion d'activité

Répond aux dirigeants qui veulent des chiffres pour décider (rentabilité, KPI, tableau de bord) — le prolongement naturel du conseil et du Business Booster.

→ Pages cibles : /conseil-accompagnement · /parcours-business-boosters Potentiel : ~24 700 rech./mois 6 articles + 1 pilier

PAGE PILIER

Piloter son entreprise : les indicateurs clés pour décider
cible : tableau de bord entreprise : 390/mois

ARTICLE SATELLITE	VOLUME	KD
Rédiger un business plan solide business plan	18 100	23
Calculer son seuil de rentabilité (méthode + exemple) seuil de rentabilité	5 400	3
Bien démarrer sa création d'entreprise formation création entreprise	720	12
Construire un tableau de bord d'entreprise tableau de bord entreprise	390	3
Les KPI commerciaux à suivre absolument kpi commerciaux	110	= bas
Comment fixer ses prix sans se sous-valoriser comment fixer ses prix	10	= moy.

« seuil de rentabilité » (5 400/mois, KD 3) reprend un module concret du Business Booster : l'article prouve la valeur du parcours et invite à s'inscrire.

— AXE FORMATIONS · FINANCEMENT

Pilier 05 — Financer & certifier sa formation

Formation & financement

Le pilier le plus « transactionnel » : il capte les recherches sur le financement (OPCO, CPF, France Travail, Qualiopi) et lève le principal frein à l'inscription. Volumes énormes, mais mots-clés « argent » plus concurrentiels — jeu long adossé à des quick wins.

→ Page cible : /formations Potentiel : ~138 000 rech./mois 6 articles + 1 pilier

PAGE PILIER Financer sa formation en 2026 : tous les dispositifs (OPCO, CPF, France Travail) cible : financer sa formation - 110/mois (hub de redirection)		
ARTICLE SATELLITE	VOLUME	KD
OPCO : comment financer les formations de vos salariés opco	74 000	67
Qualiopi : ce que la certification garantit qualiopi	22 200	41
Le CPF expliqué : comment l'utiliser en 2026 compte personnel de formation	22 200	53
Se former avec France Travail france travail formation	18 100	62
Construire son plan de développement des compétences plan de développement des compétences	1 300	10
Crédit d'impôt formation du dirigeant : mode d'emploi crédit d'impôt formation dirigeant	590	15

Quick wins d'abord : commencez par « crédit d'impôt formation dirigeant » (KD 15) et « plan de développement des compétences » (KD 10). Les gros termes (OPCO, CPF, Qualiopi) sont des contenus de fond à muscler dans le temps.