



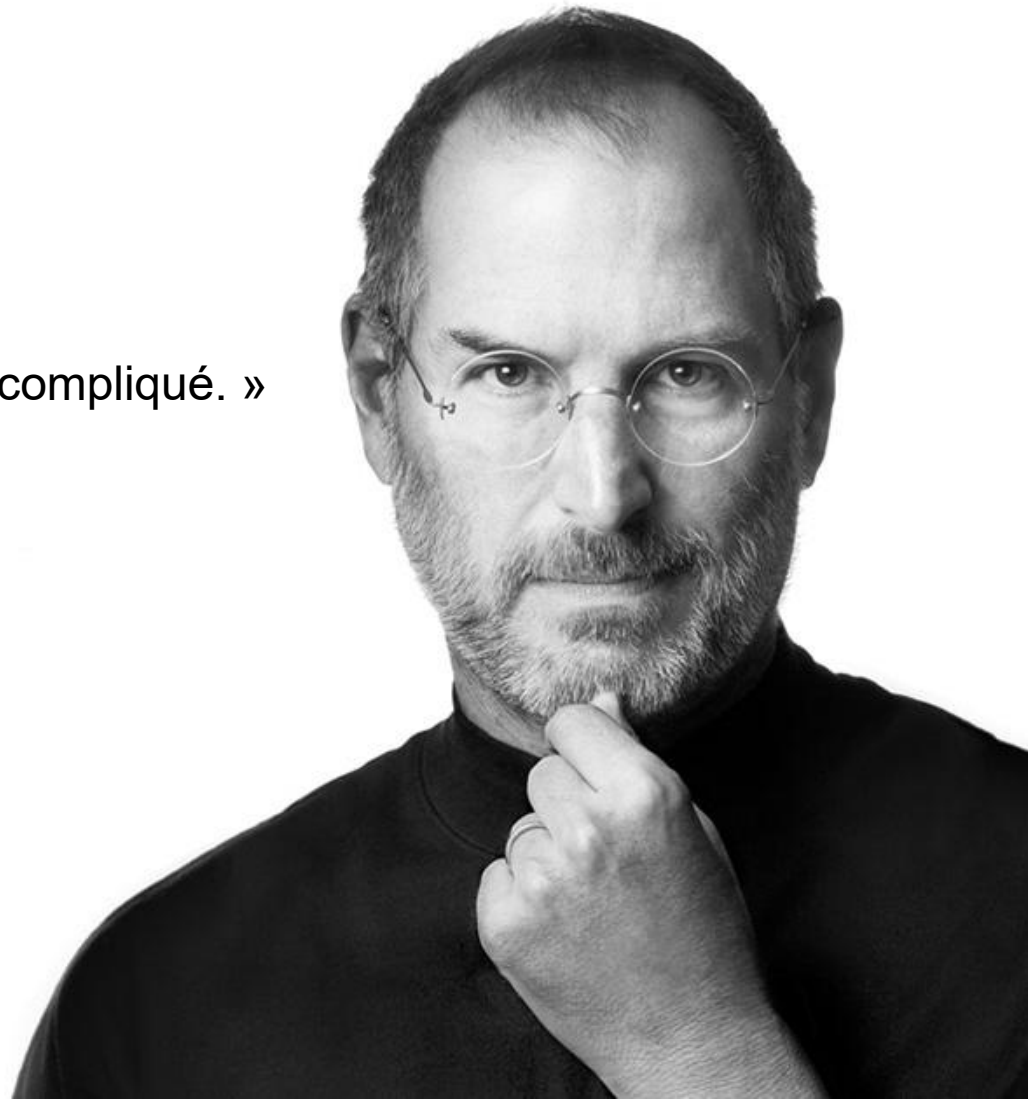
A quoi sert le digital quand on monte sa boîte ?

PUN – Niort – Mercredi 2 Mai 2018 – Jean-Christophe Gilbert

Hello

:)

« Faire simple est plus difficile que faire compliqué. »



La guerre est déclarée



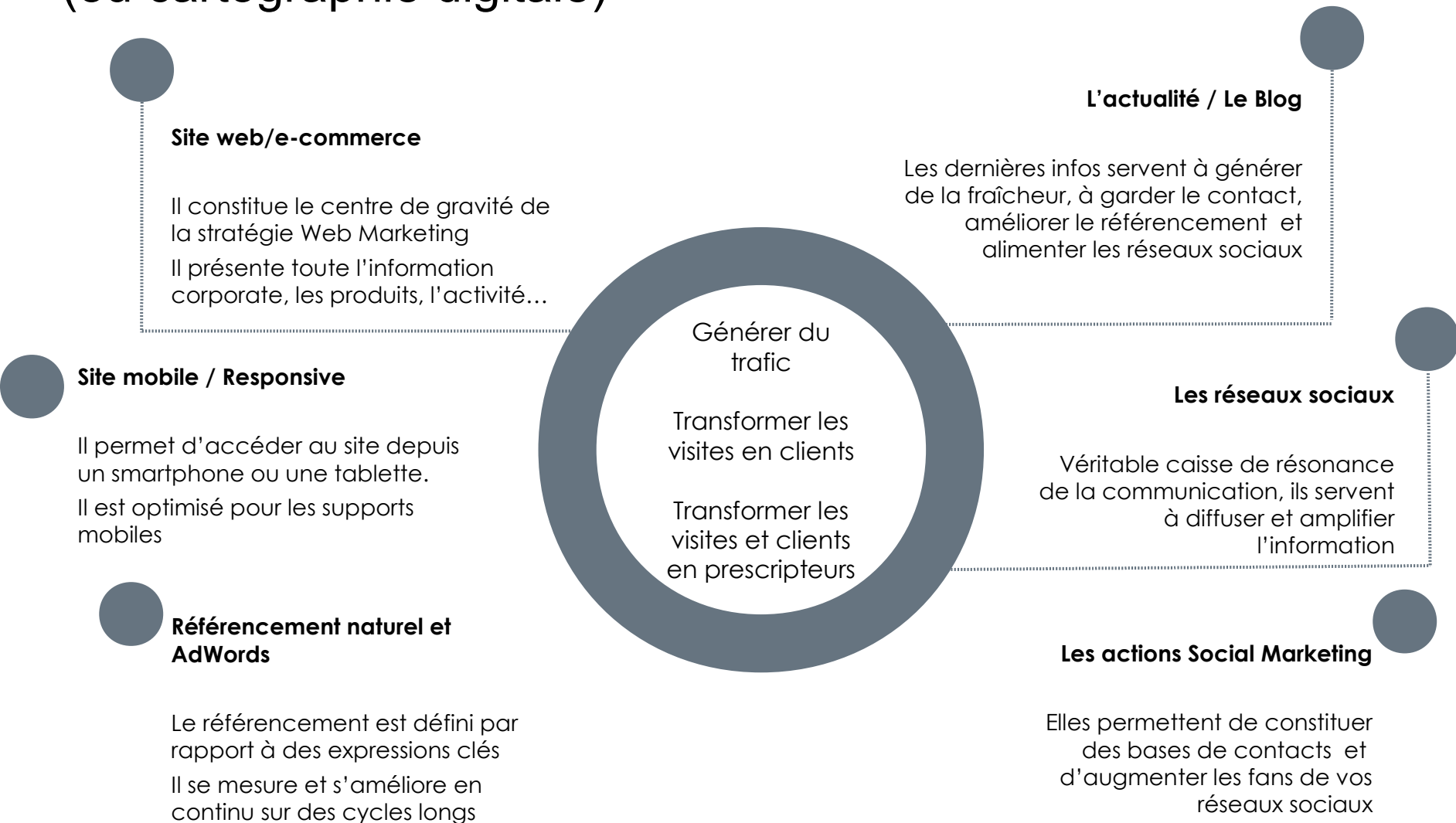
Pleurer ne sert à rien



A close-up photograph of a tabby cat with a white patch on its face, looking out from a window. The cat is wearing a white collared shirt and a red and white striped tie. The background is a light-colored, slightly wrinkled fabric.

**Les vieilles recettes
ne fonctionnent plus**

Stratégie Web Marketing « standard » (ou cartographie digitale)



Il faut dédiableliser



Les fondamentaux du digital en 2018

- L'interaction comme fondement
 - La communication traditionnelle correspond à de la diffusion de message
 - Le social média doit quant à lui le partager et encourager les internautes à commenter et donner leur avis
 - Les médias sociaux ne sont pas simplement des moyens d'émettre des messages. Ils permettent l'échange d'informations, la communication multidirectionnelle.
 - Dans ce système, l'information n'est pas finie :
 - Elle est une information en devenir, que les lecteurs peuvent/doivent continuer.
 - L'information est une invitation à la discussion.

L'interaction

- La caractéristique fondamentale des médias sociaux :
 - Leurs contenus sont produits par ceux qui les consomment.
 - Leurs auteurs sont aussi leurs lecteurs.
 - C'est une information en perpétuelle construction
- Mais tout n'est pas si simple... car la mesure n'est plus l'audience mais l'interaction
 - La règle des 90 / 9 / 1%
 - 90% des internautes sont spectateurs : ils écoutent
 - 9% réagissent sur des contenus : ils conversent
 - 1% produisent des contenus et les diffusent : ils s'engagent

Pourquoi utiliser le digital pour sa boîte ?

- **Pour démontrer son expertise**
 - Le fondement même du « Blogging » !
 - Diffuser du contenu à forte valeur ajoutée
 - Des modules de formation
 - Des outils pratiques
 - Vos références
- **Pour créer des « ambassadeurs »**
 - Ils seront vos meilleurs alliés
 - Toujours là pour vous soutenir
 - Diffuseurs de vos informations



Pourquoi utiliser le digital pour sa boîte ?

- **Trouver de nouveaux partenaires**

- L'entreprise fonctionne de plus en plus en réseau, avec des partenariats.
- En utilisant les réseaux sociaux, les partenariats sont plus simples et les contacts plus nombreux
- Des échanges de liens constituent un partenariat



Pourquoi utiliser le digital pour sa boîte ?

- Créer sa BDD prospects
 - Tous vos « fans » deviennent une base de données de contacts potentiels
 - Exemples concrets :
 - La possibilité de récupérer sous forme de Tableau Excel vos contacts Viadeo ou LinkedIn par un simple export de ses contacts
 - La possibilité d'exporter les contacts depuis votre application Facebook

Pourquoi utiliser le digital pour sa boîte ?

- Améliorer sa relation client
- C'est l'objectif de demain ...
 - La participation active au sein des conversations
 - La mise en ligne de FAQ en temps réel
 - L'optimisation et le développement de la fidélisation
- Réalisation d'économie
 - Diminution des appels vers votre service client en répondant aux questions posées sur les médias sociaux par vos clients et par vos prospects.
 - La meilleure solution étant quand la « communauté » se chargera de répondre à votre place ! (Vos ambassadeurs)

Pourquoi utiliser le digital pour sa boîte ?

- **Gérer sa e-réputation**

- Les médias sociaux vous permettent de développer (ou flinguer) votre e-réputation
- Et donc votre image (votre positionnement notamment)
- Mais ils vous permettent aussi de savoir tout ce qui se dit sur vous, ou tout ce que les internautes savent de vous... Ou aimeraient savoir...
- A vous de mettre en place une « Ecoute » attentive...
- Mais aussi et bien entendu de réagir (et donc de contrôler votre image)



Pourquoi utiliser le digital pour sa boîte ?

- **Écouter et faire participer ses « usagers »**
 - Qui est le plus à même de vous aider à optimiser vos produits/services ?
 - Un cabinet de consultants ?
 - Ou bien vos utilisateurs / clients / consommateurs ?
- **Le web : la meilleure étude de marché qui existe**
(Cf. Emery Jaquillat PDG Camif)

Le boss des médias sociaux

- Facebook : le 1er réseau social au monde qui regroupe toutes les générations et catégories sociales
- Votre profil Facebook personnel et nominatif pour accéder au réseau
- Vos pages Facebook pour vos activités professionnelles
- Réseau multi-médias :
 - Textes et commentaires
 - Photos et vidéos
 - Discussion / Chat
 - Groupes, évènements, etc...
 - Moteur de recherche interne
 - Régie publicitaire : « Facebook Ads »

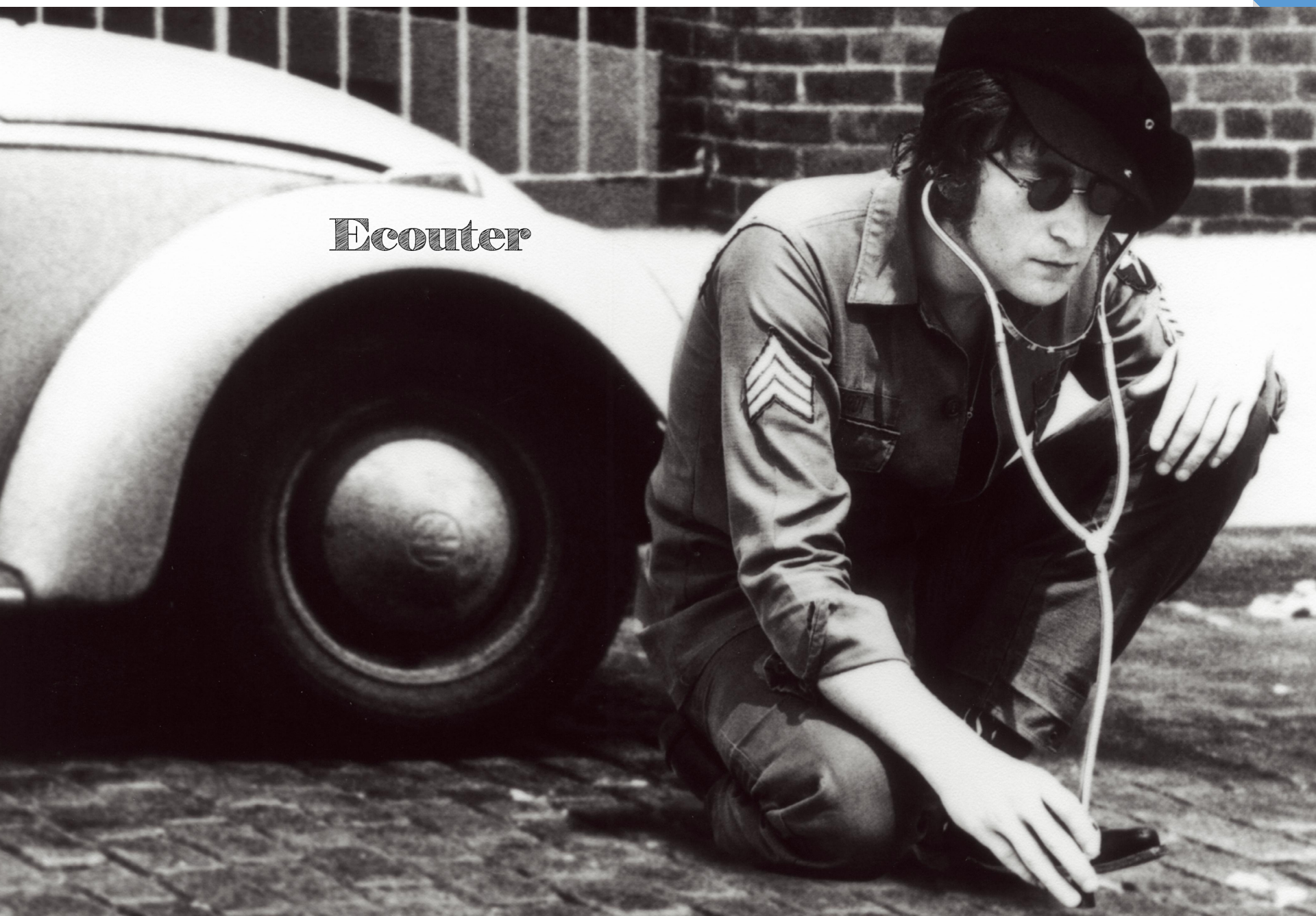


Exercice pratique

Comment très concrètement référencer votre boîte dans Google

- 1 - Créez-vous une adresse gmail
- 2 - Un petit check sur les services Google (rapide passage en revue)
- 3 – Sélectionner « Développez votre activité »
- 4 - Enregistrement de votre activité dans map
- 5 - Aller sur Google My Business (c'est caché)
- 6 - Créer votre propre site avec Google Site
- 7 - Cliquer sur la petite route crantée plus > Google Addwords
- 8 - Les basiques d'Adwords (déroulé des fonctions de base)
- 9 - Publiez votre annonce - configuration de la zone et des mots clés
- 10 - Allez jusqu'au paiement.

Ecouter





Merci.

JCgilbert.fr