



**LE GUIDE DU NUMÉRIQUE POUR ENTREPRISE**

**Volume 1: Les stratégies numériques**

**Édition 2017-2018**

Auteur: Jean-François Brebion

**LE NUMÉRIQUE COMME MOTEUR DE CROISSANCE POUR VOTRE ENTREPRISE**



## **10 STRATÉGIES NUMÉRIQUES POUR ACCÉLÉRER LA CROISSANCE DE VOTRE ENTREPRISE.**



# STRATÉGIE 1

## METTRE EN PLACE UNE INFRASTRUCTURE ET UN ENVIRONNEMENT OUVERT AU BUREAU VIRTUEL.

La base de toute innovation repose sur les différentes infrastructures mises en place pour supporter nos projets. L'informatique a évolué. Il est important de pouvoir s'appuyer sur des outils supportants les ambitions illimitées du Cloud.

Actions à planifier	Court Terme	Moyen Terme	Long Terme
Créez un compte Cloud pour l'entreprise	x		
Faites l'acquisition de matériel à jour (moins de 2 ans)	x		
Mettez à jour vos différents logiciels ou applications	x		
Synchronisez vos appareils (Ordi, Téléphone, Tablette)	x		
Centralisez vos données	x		
Planifiez le temps pour la mise en place du système	x		
Planifiez le budget de départ	x		
Planifiez les formations à acquérir	x		
Identifiez les ressources nécessaires	x		
Optimisez votre parc informatique (réseau, etc.)		x	
Optimisez votre gestionnaire Cloud		x	
Optimisez la sécurité des accès		x	
Créez un modèle de fonctionnement			x
Créez un standard technique			x
Créez un budget annuel pour le numérique			x
Mettez en place un plan de renouvellement du parc			x





## STRATÉGIE 2

### MODERNISER LA GESTION DES PROCESSUS ADMINISTRATIFS ET DES OPÉRATIONS.

Le plus gros apport du numérique au sein des organisations est sans nul doute l'amélioration des processus et des opérations. Le gain de temps amène une baisse des coûts qui favorise votre croissance.

Actions à planifier	Court Terme	Moyen Terme	Long Terme
Mettez en place une planification de vos opérations	x		
Établissez des buts et objectifs pour vos projets	x		
Intégrez un agenda collaboratif au coeur de l'entreprise	x		
Identifiez les ressources humaines liées aux projets	x		
Identifiez les échéanciers liés aux projets	x		
Identifiez les tâches à effectuer liées aux projets	x		
Intégrez un outil de gestion de projet	x		
Identifiez et classez la documentation papier	x		
Numérisez et structurez la documentation papier	x		
Mettez en place des procédures d'acquisition de l'info		x	
Planifiez l'automatisation de certains processus		x	
Planifiez la mise en place d'une structure de télé-Travail		x	
Intégrez un outil de prise de note virtuelle		x	
Planifiez la mise en place d'outils transactionnels virtuels			x
Mettez en place un système de comptabilité en ligne			x
Établissez un standard des processus administratifs			x





## STRATÉGIE 3

### COMMUNIQUER SUR PLUSIEURS PLATEFORMES EN MODE COLLABORATIF

La communication est le fer de lance de l'économie moderne. Les 10 dernières années ont complètement transformé notre façon de communiquer. Le multi-canal, au point de vue des outils et des collaborateurs, nous amène dans une autre dimension dans laquelle vous devez mettre en place une stratégie de communication efficace et sans 'perte' d'information.

Actions à planifier	Court Terme	Moyen Terme	Long Terme
Mettez en place un plan de communication	x		
Intégrez un système de messagerie automatisée	x		
Mettez en place d'une plateforme collaborative	x		
Mettez en place un outil de conférence virtuelle	x		
Utilisez un organisateur de réunion	x		
Priorisez les tâches collaboratives	x		
Planifiez le temps pour la mise en place du système	x		
Planifiez le budget de départ	x		
Planifiez les formations à acquérir	x		
Identifiez les ressources nécessaires	x		
Optimisez le schéma de communication de l'entreprise		x	
Assurez le suivi auprès des collaborateurs		x	
Planifiez la mise en place de 'robot' de communication			x
Planifiez la mise en place d'adjoint(e) virtuel(le)			x
Intégrez un outil de partage des connaissances (Wiki)			x
Planifiez la mise en place d'un Intranet d'entreprise			x





## STRATÉGIE 4

### DÉVELOPPER SON RÉSEAU D’AFFAIRE VIRTUEL

Aujourd’hui, votre entreprise possède deux entités: l’entité légale et l’entité ‘physique’ qui est représentée par vous, vos clients, vos employés et vos partenaires. L’entité virtuelle est représentée par ce même réseau, mais avec d’autres moyens de communication et de partage. Développer son réseau d’affaire virtuel c’est ouvrir son marché, augmenter ses opportunités et optimiser ses coûts de développement.

Actions à planifier	Court Terme	Moyen Terme	Long Terme
Mettez en place un carnet d’adresses virtuel	x		
Synchronisez vos contacts sur les différents outils	x		
Mettez en place un outil CRM pour l’acquisition de données	x		
Automatisez certains processus de commercialisation	x		
Planifiez l’acquisition de données-clients virtuelles	x		
Planifiez le temps pour la mise en place du système	x		
Planifiez le budget de départ	x		
Planifiez les formations à acquérir	x		
Identifiez les ressources nécessaires	x		
Arrimez vos outils de réseautage professionnels virtuels		x	
Mettez en place un tableau de bord des objectifs de vente		x	
Améliorez l’utilisation des outils mobiles pour la vente			x
Planifiez l’acquisition des données par l’équipe de vente			x
Mettez en place un standard de commercialisation Web			x





## STRATÉGIE 5

### FIDÉLISER SES CLIENTS ET SES EMPLOYÉS PAR LES NOUVELLES TECHNOLOGIES

La 'rétention' de clients et de personnel est un défi pour toutes les entreprises. Que peut-on faire pour se démarquer de nos concurrents? La créativité et l'innovation, liées aux nouvelles technologies, nous permettent d'offrir des possibilités infinies à nos collaborateur(rice)s.

Actions à planifier	Court Terme	Moyen Terme	Long Terme
Créez un schéma de suivi personnalisé	x		
Mettez en place un outil 'Desk Support'	x		
Créez un espace client sur le site Web de l'entreprise	x		
Développez un programme de fidélité (points)	x		
Organisez des événements interactifs	x		
Planifiez le temps pour la mise en place du système	x		
Planifiez le budget de départ	x		
Planifiez les formations à acquérir	x		
Identifiez les ressources nécessaires	x		
Développez des applications Web & mobiles interactives		x	
Offrez de la formation interactive aux clients et employés		x	
Mettez en place un standard technologique			x





## STRATÉGIE 6

### METTRE EN PLACE UNE VITRINE VIRTUELLE

Améliorer la visibilité de son entreprise commence tout d'abord par la mise en place d'un site Web. Aujourd'hui, la mise en ligne d'un site Web dépend d'un ensemble de services et d'outils. L'hébergement, le nom de domaine et l'installation d'un gestionnaire de contenu permettent d'avoir une vitrine accessible et représentant au mieux votre entreprise.

Actions à planifier	Court Terme	Moyen Terme	Long Terme
Créez une adresse (nom de domaine) personnalisée	x		
Créez un compte d'hébergement Web	x		
Installez un gestionnaire de contenu (cms)	x		
Faites des recherches graphiques en lien avec le positionnement	x		
Mettez en place une maquette graphique	x		
Créez la structure du site et de la page de lancement	x		
Mettez en place schéma de navigation	x		
Optimisez le site Web avec les modules appropriés	x		
Planifiez la gestion du site Web		x	
Planifiez l'évolution du site Web		x	
Planifiez les mise à jour de sécurité		x	
Veille technologique sur les standards d'accessibilité			x





## STRATÉGIE 7

### Créer du contenu attractif, professionnel et optimisé pour les moteurs de recherche.

Le contenu est la ligne directrice de votre stratégie marketing Web (globale). Sans contenu, vous ne pouvez créer de l'intérêt. Sans contenu, vous ne pouvez convertir de visiteurs en clients potentiels. Le contenu doit être dynamique, à jour et pertinent.

Actions à planifier	Court Terme	Moyen Terme	Long Terme
Créez des textes accrocheurs de votre site	x		
Optimisez les textes aux standards SEO	x		
Créez des images et des photographies de haute qualité	x		
Optimisez les images aux standards SEO	x		
Créez des vidéos de présentations en HD	x		
Optimisez les vidéos aux standards SEO	x		
Créez des articles (blogue) intégrant des mots-clés	x		
Planifiez un calendrier de contenu thématique		x	
Créez des partenariats avec d'autres sites Web (liens)		x	
Planifiez une production des médias			x





## STRATÉGIE 8

### ÉTABLIR UN RÉSEAU D'AMBASSADEUR(S) VIRTUEL(S) ET DE DONNÉES EXPLOITABLES

Une entreprise sans un réseau d'ambassadeurs et des données (informations usager) fiables n'a aucune chance de faire sa place dans le monde virtuel. Notre réseau devient notre levier pour l'acquisition de clients, le recrutement de personnel et le développement de notre entreprise. C'est un processus qui doit se faire étape par étape et qui doit être en ligne avec votre positionnement stratégique.

Actions à planifier	Court Terme	Moyen Terme	Long Terme
Créez et personnalisez votre page Facebook entreprise	x		
Créez votre compte LinkedIn (1 par employé)	x		
Créez votre compte Instagram (1 par employé)	x		
Créez votre compte Twitter (1 par employé)	x		
Créez votre chaîne Youtube	x		
Créez un profil d'ambassadeur type pour chaque réseau	x		
Automatisez la diffusion du contenu sur vos réseaux	x		
Animez, gérez et récoltez l'information de vos membres	x		
Créez des groupes privés Facebook thématiques	x		
Évaluez vos performances avec les outils statistiques		x	
Mettez en place des outils d'analyse (Google Analytics)		x	
Récoltez l'information par le biais de système infolettre			x
Planifiez des événements autour de vos réseaux			x
Segmentez vos contacts pour en faire des clients potentiels			x





## STRATÉGIE 9

### ORGANISER DES CAMPAGNES WEB MARKETING CIBLÉES

La segmentation de vos clients potentiels, l'identification des canaux de distribution, l'exploitation des données acquises dans l'étape précédente et la mise en place d'un budget font en sorte que vous obtiendrez un retour sur investissement réel lors de l'organisation de vos campagnes publicitaires sur le Web.

Actions à planifier	Court Terme	Moyen Terme	Long Terme
Organisez les données récoltées lors du référencement	x		
Mettez en place l'utilisation d'un système d'infolettre	x		
Mettez en place l'utilisation de sondage virtuel	x		
Créez des profils visiteurs-clients (persona)	x		
Faites une liste d'objectifs ROI (rentabilité)	x		
Créez des affiches attractives	x		
Créez des campagnes publicitaires sur Facebook	x		
Créez une stratégie de mots-clés avec Google Adwords	x		
Organisez la diffusion de publicité vidéo sur Youtube		x	
Analysez les retombées quotidiennes de vos publicités		x	
Automatisez les canaux de prospection en ligne			x
Planifiez l'amélioration continue de votre stratégie			x





# STRATÉGIE 10

## COMMERCIALISER SES PRODUITS & SERVICES SUR LE WEB

Vendre en ligne ne signifie pas seulement avoir une boutique en ligne. La commercialisation requiert différentes étapes qui ne peuvent être oubliés sous prétexte qu'avec le numérique, tout est plus facile. La mise en marché, les transactions, l'expérience utilisateur et l'interactivité sont au coeur de la commercialisation en ligne. Que l'on vende des produits ou des services, on doit respecter les mêmes priorités.

Actions à planifier	Court Terme	Moyen Terme	Long Terme
Identifiez les produits (ou services) à vendre en ligne	x		
Faites une étude de marché (pour le marché virtuel)	x		
Faites la mise en marché des produits en ligne (visuel)	x		
Faites la liste de tous les canaux de distribution virtuels	x		
Créez un schéma d'expérience utilisateurs-clients	x		
Mettez en place des règles de sécurité et de confidentialité	x		
Faites des tests avant la mise en ligne officielle	x		
Mettez en place une documentation pour vos clients	x		
Identifiez les produits (ou services) vedettes virtuels		x	
Mettez en place un environnement client personnalisé		x	
Planifiez la mise en place d'un service-client en ligne			x
Planifiez la mise en place d'un système de fidélité (points)			x

