



Diginnove, Agence Conseil E-commerce, vous accompagne dans votre apprentissage des principaux médias sociaux B2C et B2B

Des formations personnalisées sur-mesure pour appréhender facilement les réseaux sociaux B2C et B2B, développer sa notoriété et ses ventes

Le Feedback, pierre angulaire de notre approche

- Nos processus d'intervention favorisent échanges et transparence : ateliers de créativité, dialogue co-créatif, analyse de pratiques
- Nos formations sont par essence participatives et opérationnelles

Nos tactiques

- Une pédagogie diversifiée pour répondre à tous types de besoins : formations sur une demi-journée à deux journées (ou plus), individuelles ou de groupe
- En fonction des thèmes & objectifs clients, élaboration sur mesure d'actions d'animation et de formation de social commerce (Réseaux sociaux, Social Shopping, m-commerce) pour des publics variés

Un accompagnement global

- Diagnostic de votre activité
- Action
- Evaluation
- Suivi

✓ Thème 1 : COMPRENDRE **LES RESEAUX SOCIAUX B2C**

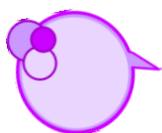


✓ Thème 2 : COMPRENDRE **LES RESEAUX SOCIAUX B2B**



✓ Thème 3 : **SOCIAL SHOPPING**

Développer ses ventes grâce
aux réseaux sociaux et au mobile



[Tweetez](#) cet e-book

✓ Thème 1 : COMPRENDRE LES RESEAUX SOCIAUX B2C



Ce sont les principaux, mais les avez-vous déjà utilisés ?

* INTRODUCTION : Les enjeux des réseaux sociaux

- Identifier quels sont vos objectifs ? Quelle est votre cible principale ? Quels sont vos messages clés ?
- Quels sont les atouts et potentiels des réseaux sociaux pour votre activité ? Choisir les réseaux les mieux adaptés
- Quel impact sur votre organisation ? Planifier votre temps et prévoir des moyens humains et financiers éventuels



facebook



twitter



YouTube

Stratégie sur les réseaux sociaux



Creative Commons by Luc Legay inspired & adapted by Chris Wilson <http://www.flickr.com/photos/freshpeel/4119488617>

* PORTRAIT ROBOT DES RESEAUX SOCIAUX

- Fonctions et fonctionnalités
- Les amis virtuels, la confiance et le pouvoir de la recommandation

* UN NOUVEL ESPACE PUBLIC

- Définition
- Caractéristiques
- Dangers réels et virtuels

* CREATION D'UNE PAGE FAN

- Amorçage de la communauté
- Animation et engagement
- Contrôle et ajustements

facebook



twitter

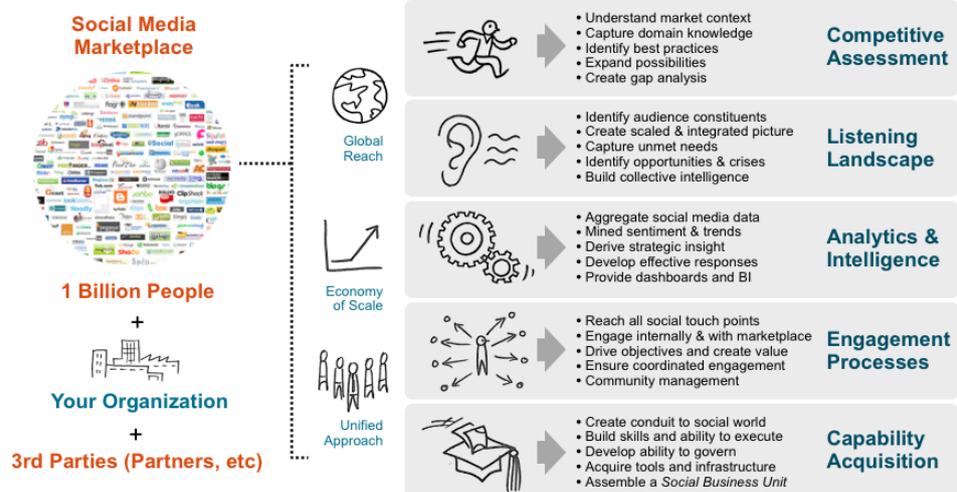


* BEST PRACTICES

- Ethique et règles du Community Management ou comment développer sa notoriété et sa réputation

YouTube

Designing a Social Business Capability



✓ Thème 2 : COMPRENDRE LES RESEAUX SOCIAUX B2B

Prospecter et détecter des opportunités d'affaires grâce aux réseaux sociaux professionnels

* INTRODUCTION : Le « business social networking »



- **Focus sur LinkedIn et Viadeo**
 - ❖ Enjeux et objectifs
 - ❖ Constitution et valorisation d'un profil
 - ❖ Création de son réseau (invitations, liens forts, liens faibles)
 - ❖ Principe et pratique des recommandations
 - ❖ Utilisation des moteurs de recherche
 - ❖ Bonnes pratiques autour de la mise en relation

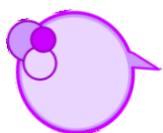


- **Approche prospection**
 - ❖ Viadeo (marché français)
 - ❖ LinkedIn (international)
 - ❖ Participer pour être visible
 - ❖ Développer la relation depuis la première mise en relation
 - ❖ L'intérêt des groupes (ou hubs)
 - ❖ Veille et opportunités d'affaires
 - ❖ Arroser en ciblant (20 messages par jour au maximum)

- Approche Community Management



- ❖ Fil d'actualité
- ❖ Répondre aux demandes de conseils, « donner pour recevoir »
- ❖ Conseiller gratuitement permet aussi de se mettre en valeur vis-à-vis du réseau
- ❖ Importance du contenu pertinent et utile à la communauté
- ❖ Veiller à la qualité de son réseau (plutôt que la quantité), en fonction de son secteur d'activité
- ❖ Tenir des « pitches » marketing et commerciaux à jour et les adapter aux cibles
- ❖ Conserver un historique des échanges et contacts pour les relances
- ❖ Qualifier et enrichir son fichier avec les données des contacts
- ❖ Avoir une activité régulière



Prêts à vous lancer ?

✓ Thème 3 : SOCIAL SHOPPING

Développer ses ventes grâce aux réseaux sociaux

* L'intégration du commerce dans les réseaux sociaux

- Pourquoi les marques développent leur présence sur les réseaux sociaux
 - ❖ Notoriété / Réputation
 - ❖ Gestion de la Relation Client
 - ❖ Acquisition
 - ❖ Fidélisation
 - ❖ Vente en ligne
 - ❖ Drive to Shop / Géolocalisation
- Vendre sur les réseaux sociaux
 - ❖ Créer des relais de vos opérations
Opérations en magasins et sur sites e-marchands
 - ❖ Utiliser les vitrines
 - ❖ Les nouveaux réseaux sociaux axés sur le commerce



- **Zoom sur Facebook**

- ❖ Présenter ses produits et services sur Facebook

- La publicité sur Facebook

- Les Fan Pages

- Facebook MarketPlaces

- ❖ Le F-commerce

- Les applications de shopping sur Facebook

- (ex : Pepita, Boosket)

- Les solutions de paiement disponibles

- Les magasins qui utilisent la force de Facebook et Facebook Credits (ex : La Redoute)

facebook Recherche Accueil Profil Compte

Arthus & Co.

Mur Infos Shop Newsletter Photos

Arthus & Co. Vêtements bébé originaux Cadeaux de naissance - Sacs à langer

Accueil Produits Nouveautés Promotions Top des ventes Infos

Les nouveautés de la rentrée !
Venez vite découvrir nos nouvelles marques et collections

Nouvelle collection Bobo Choses et nouvelles marques - Dijke, Lipfish, Rockefella et No Added Sugar - sur Arthus & Co. Venez vite découvrir les nouveautés !

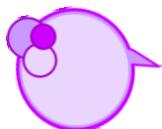
Spotlight Produits

Combinaison Bébé Fille "Funky Bear" by DIJJE 24,00 € Voir Partager	Coffret Cadeau Chaussettes Bébé Garçon "Baby Socks that Rock" by TRUMPETTE 25,00 € Voir Partager	Sweat Bébé Unisexe "Sous le Giel de Paris" by BOBO CHOSES 29,00 € Voir Partager
Sac à langer en Cuir Navy Elizabeth » by STORIGAK	T-Shirt Bébé Fille "Tour Eiffel sous la pluie" by BOBO CHOSES	Doudou Bébé Fille Jarne La Grenouille Cerise by LIPFISH

143 Monthly Active Users
0 Daily New Likes
0 Daily Post Views
0 Daily Post Feedback

76 amis aiment ça
5/76 amis Afficher tout

Créer une publicité
Communiquez avec plus d'amis



Renforcez votre image

Dynamisez vos ventes

* Le social shopping dans les sites marchands

- Intégrer les recommandations de " vrais amis " sur un site e-commerce afin de remplacer des avis souvent peu crédibles
 - ❖ Faciliter la création de compte via Facebook Connect
 - ❖ Les plugins sociaux de Facebook
 - Bouton "J'aime"
 - Avis
- Le parrainage, enfin puissant grâce aux réseaux sociaux



* Le rôle du mobile dans le social shopping

- Les acteurs de la géolocalisation se mettent au m-commerce
 - ❖ Foursquare Specials
 - ❖ Les outils d'aide au m-commerce en magasin
 - ❖ Autour de l'aide à l'achat (avis, comparaison de prix...)
 - ❖ Autour de la fidélisation (cartes de fidélités)
 - ❖ Autour du choix d'un magasin/commerce local

Pour vous accompagner dans votre stratégie digitale sur les réseaux sociaux, nous vous proposons, pour chacun des thèmes, trois packs, modulables en fonction de vos besoins et des points que vous souhaitez aborder :

❖ **PACK DECOUVERTE – 590€HT**

4 heures de formation personnalisée (1/2 journée)
Diagnostic de votre activité

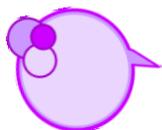
❖ **PACK PREMIUM – 850€HT**

8 heures de formation personnalisée (1 journée)
Diagnostic de votre activité

❖ **PACK VIP – 1500€HT**

16 heures de formation personnalisée (2 journées)
Diagnostic de votre activité

Agrément de formateur (Possibilité de règlement DIF)



Informations et inscriptions au 06 50 32 36 78
ou par email contact@diginнове.com



Partagez sur [Facebook](#)



Partagez sur [Twitter](#)