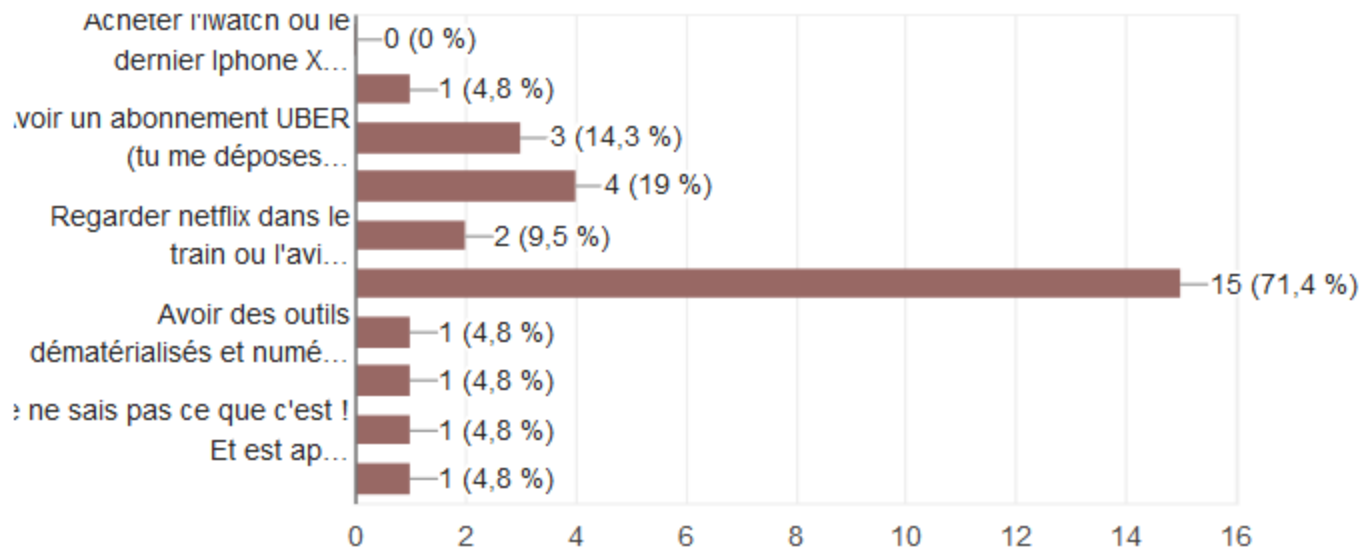


# Plénière Transformation Digitale



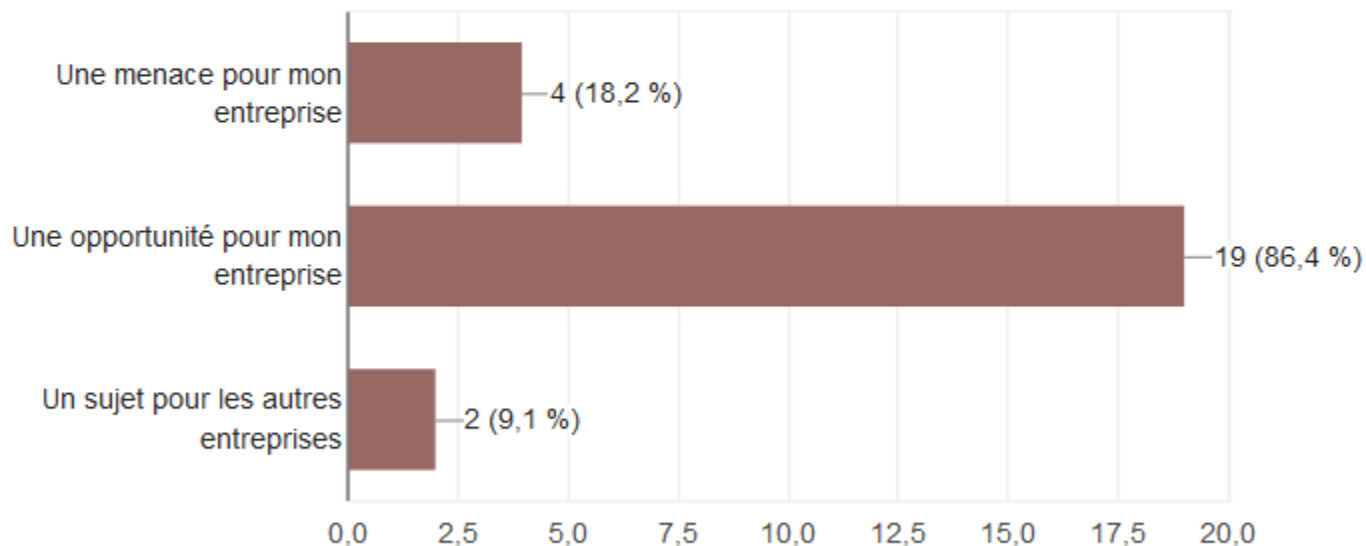
## Pour vous la transformation digitale c'est :

21 réponses



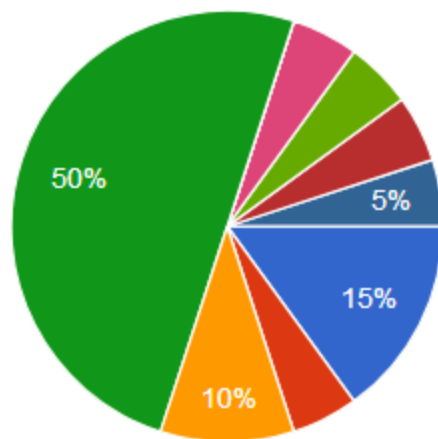
## La transformation digitale (TD) est-ce une menace ou une opportunité ?

22 réponses



## A quel horizon je vais m'y mettre (à la TD) ?

20 réponses

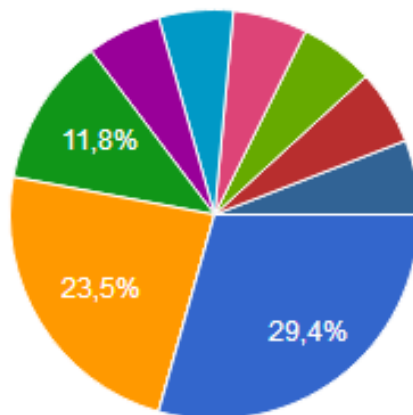


- Je suis déjà 2.0 (voir 4.0)
- Dans les 3 mois
- Dans l'année
- C'est un processus en cours
- Le jour où je revends mon entr...
- Le siècle prochain
- Pas encore décidé
- idem question 1 puisque 2.0 o...

▲ 1/2 ▼

## Comment ai-je démarré la TD dans mon entreprise ?

17 réponses

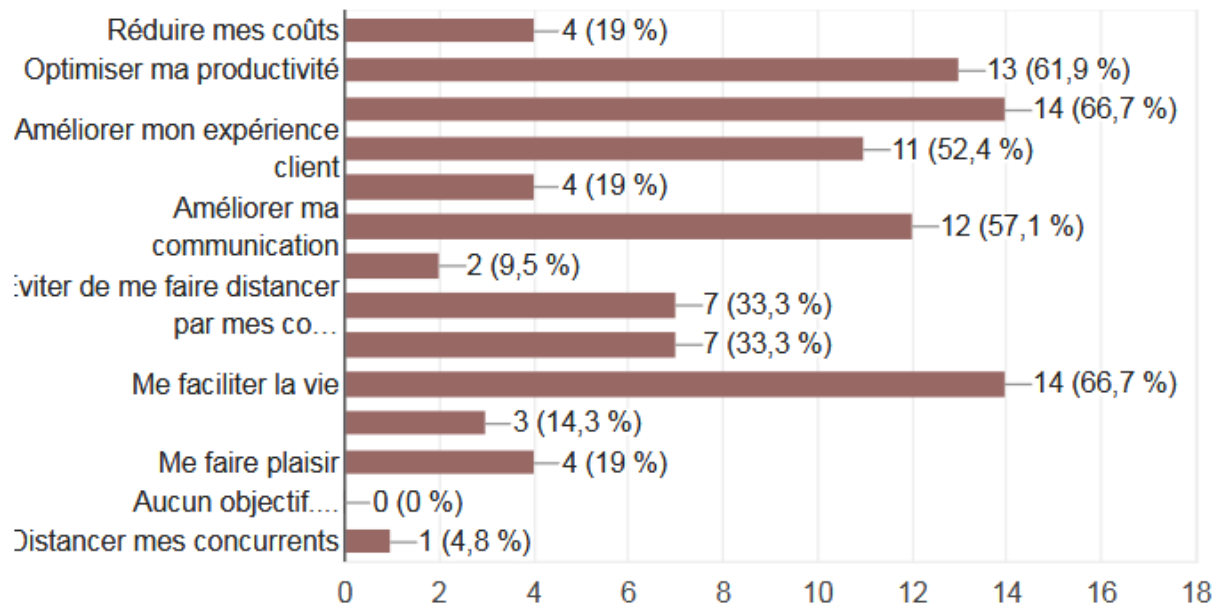


- Je ne suis pas encore dedans...
- Mon fils de 3 ans m'a montré c...
- Un consultant m'a aidé
- Un accompagnement extérieur...
- Congés / infos professionnelles
- Avec notre DSI et notre DIRC...
- do it yourself
- je prends des infos quand je p...

▲ 1/2 ▼

## Quels objectifs je poursuis à travers la TD?

21 réponses





# Quelles questions souhaiteriez vous poser à l'intervenant sur la transformation digitale ?

10 réponses

Comment faire accepter le changement et bouleverser les habitudes des collaborateurs

Quelle(s) erreur(s) ne pas faire ?

La TD est elle réalisable pour tout secteur d'activité

Est ce que nous allons vers une dématérialisation des documents

Peut-on toujours calculer le ROI d'un projet de digitalisation ? Quelles sont les difficultés ?  
Quels autres arguments pour convaincre ?

Quelles sont les erreurs à ne pas commettre ?

Comment stimuler des collaborateurs avec des profils réfractaires a la TD?

Quelles sont les différences avec l'intelligence artificielle ?

Quelle-est sa vision de l'impact de la TD sur certains secteurs d'activité particuliers (métiers du droit, métiers de l'enseignement) ?

facebook reste-t-il le réseau social de référence de vente en B to C ? ou quelles autres pistes ;-)





## Avez vous une attente particulière vis à vis de la plénière TD ?

8 réponses

Retour d'expérience sur la gestion du passage à la digitalisation vis à vis des collaborateurs

Repartir avec des actions concrètes à mettre en oeuvre le lendemain

être surpris

J'aimerais comprendre ce qu'est la TD.

Continuer à prendre des infos pour m'adapter à la TD

Rencontre et échanges avec des acteurs de la digitalisation

Qu Elle soit concrète

Partir avec des outils en tête pour me poser les bonnes questions et améliorer ma réflexion sur la TD dans mon entreprise.



# PLÉNIÈRE SUR LA TRANSFORMATION DIGITALE

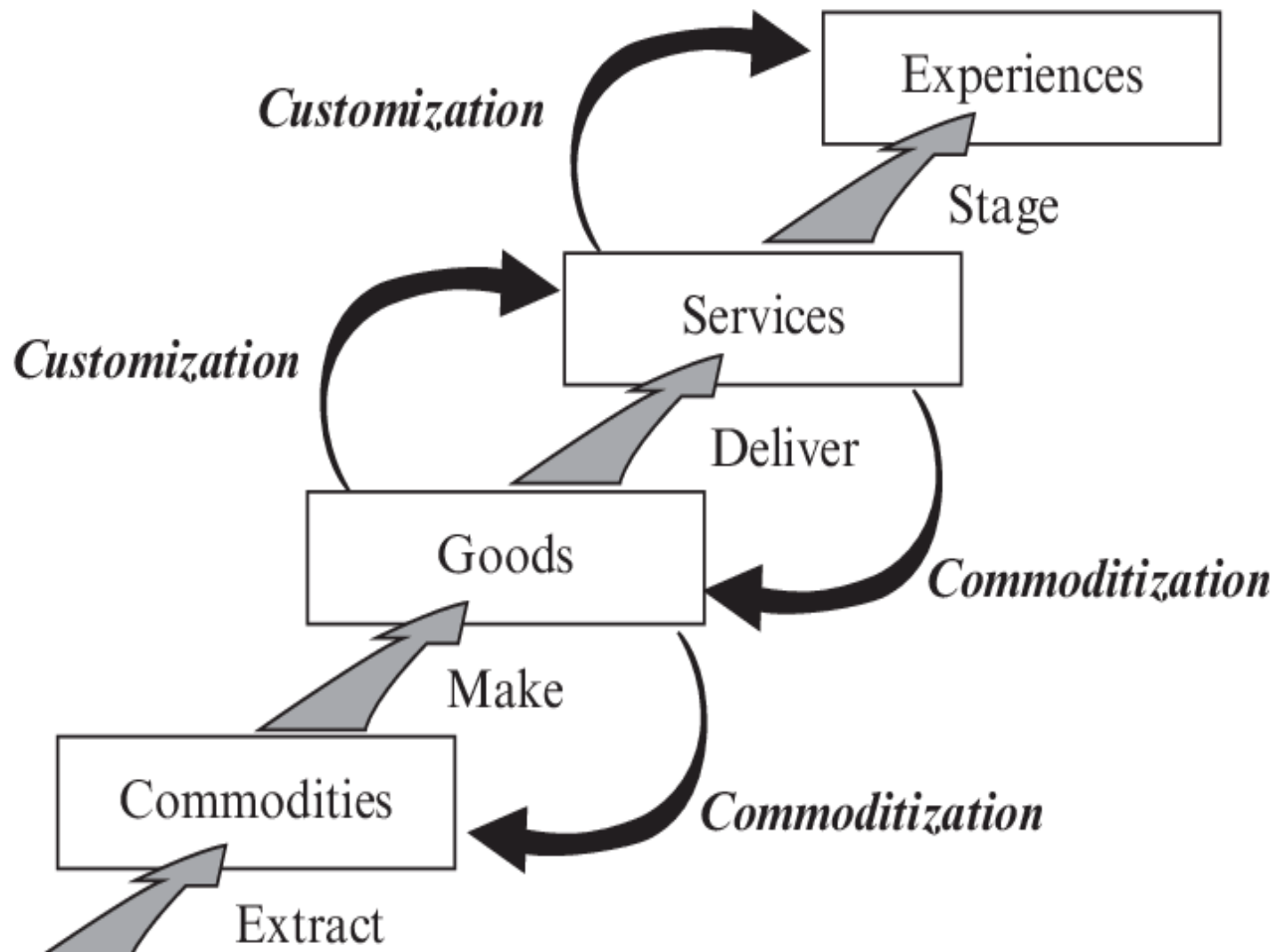
INTERVENANT : JOSELITO TIRADOS

- 18 octobre 2018 -



**« La transformation digitale des PME  
est un mythe »**





# Comment démarrer un projet de transition numérique ?

Évaluez votre maturité numérique (6 questions en 20 minutes)

Un quizz rapide pour se mettre en jambes



1

# Vos données sont-elles propres ?

Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant médiocre)  
évaluez la qualité de votre base de données.  
Vous avez sélectionné quel critère pour définir  
cette note.



2

# Vos collaborateurs sont-ils actifs sur les réseaux sociaux ?

(Sur une échelle de 1 à 10)

Notez 5 noms de collaborateurs qui vous viennent en tête et évaluer leur présence numérique **sans regarder vos smartphones**



# 3

Avez-vous un vocabulaire commun et documenté au sein de votre entreprise pour désigner les différents moments du parcours client ?

Toujours sur une échelle de 1 à 10



4

# Faites-vous remonter la voix de vos clients à chaud ?

Sur une échelle de 1 à 10

Vous connaissez le NPS et CES ?



5

Quelle est la fréquence des réunions  
entre vos équipes marketing /  
Communication et vente ?

Sur une échelle de 1 à 10 (1 jamais, 10 une  
fois par semaine)





6

# Quelle est la contribution du marketing au CA de l'entreprise ?

Sur une échelle de 1 à 10

Pourquoi le marketing n'est pas au codir ?



# ATTEINDRE LA MATURITÉ DIGITALE

UNE ASCENSION DE 24 MOIS

## CAMP DE BASE

- ✓ Passer du marketing de masse au **marketing de l'engagement**
- ✓ **S'accorder** entre direction et équipes sur la stratégie à mener
- ✓ Auditer et nettoyer sa base de donnée (**Data Quality**)
- ✓ Définir et personnaliser ses cibles (**Buyer Persona**)

## ÉTAPE 2

- ✓ **Aligner** les services marketing et ventes
- ✓ Mesurer la **délivrabilité** des emails
- ✓ **Automatiser** les campagnes existantes : intégration dans l'outil de marketing automation
- ✓ Comprendre le parcours d'achat des personas (**Buyer Journey**)

## ÉTAPE 4

- ✓ Envoyer du contenu pertinent sur la base d'**informations démographiques**
- ✓ **Personnalisation** du site internet en temps réel, contenu prédictif
- ✓ Améliorer la performance des réseaux sociaux pour **générer des leads**
- ✓ Affiner les règles de **scoring**

## ÉTAPE 6

- ✓ **Mesurer** l'efficacité et ajuster les process marketing et ventes
- ✓ Évaluer le **ROI** et la qualité des leads
- ✓ Mesurer l'amélioration de la **customer experience**

## ÉTAPE 1

- ✓ Définir sa stratégie de contenu (**Inbound Marketing**)
- ✓ Définir les indicateurs de performance (**KPI**)
- ✓ **Transformer** son site web : intégration de formulaires, CTA, outils de tracking
- ✓ **Marketing automation** : choisir sa solution pour gagner du temps et qualifier vos prospects

## ÉTAPE 3

- ✓ **Social Media** : diffuser ses contenus et acquérir des leads
- ✓ **Affiner** les scénarios de campagnes automatisées
- ✓ **Qualifier** les prospects
- ✓ Définir des règles de **scoring** pour le suivi des leads

## ÉTAPE 5

- ✓ Envoyer du contenu adapté sur la base d'**informations comportementales**
- ✓ **Initier** votre stratégie social selling
- ✓ Augmenter la **conversion** et l'**acquisition** de leads sur votre site internet