



Durabilité de l'entreprise, marketing, et réseaux sociaux

MODULE 5

Le contenu du présent document n'engage que son auteur et relève de sa seule responsabilité ; il ne peut être considéré comme reflétant le point de vue de la Commission européenne ou de tout autre organe de l'Union européenne. La Commission européenne et l'Agence n'acceptent aucune responsabilité quant à l'usage qui pourrait être fait de ces informations.



Co-funded by
the European Union

Avec l'avènement d'internet, les habitudes d'achat du consommateur ont beaucoup changé. Avant d'acheter un service/produit, il aime aller chercher en ligne l'information sur le produit/service et sa compagnie afin de se faire un avis. De plus, la crise sanitaire de la COVID a montré l'importance pour les entreprises d'avoir une présence en ligne, car une compagnie qui ne l'est pas rate plusieurs opportunités pour accroître la notoriété de la marque et des ventes.

Aujourd'hui, les réseaux sociaux sont des alliés puissants et des outils essentiels à l'expansion de la durabilité d'une entreprise en ligne et hors ligne. Ce module présente une introduction au marketing digital en mettant l'accent sur le marketing des réseaux sociaux, et sur la manière d'améliorer la présence en ligne de votre compagnie pour assurer sa pérennité.

Durabilité de l'entreprise, marketing, et réseaux sociaux



Co-funded by
the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

Activité pour briser la glace

1. Que pensez-vous de cette augmentation?

Le Rapport 2021 Global Stats mis à jour, publié par Hootsuite, et We Are Social, révèle que plus de 4.80 milliards de personnes à travers le monde utilisent désormais internet, soit 300 millions d'utilisateurs en plus qu'en 2020 (+5.7%).

2. En tant que future ou actuelle entrepreneuse, que signifie cette information pour vous et votre entreprise?

Il y a désormais 4.48 milliards d'usagers de réseaux sociaux dans le monde, ce qui représente 57% de la population mondiale totale.

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



Co-funded by
the European Union

Sujet 1
**LE RÔLE DU
MARKETING DANS LA
DURABILITÉ D'UNE
ENTREPRISE**

Sujet 2
**QU'EST-CE
QUE LE
MARKETING
NUMÉRIQUE**

Sujet 3
**POURQUOI LES
RÉSEAUX SOCIAUX
SONT IMPORTANTS
POUR UNE
ENTREPRISE ?**

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Le rôle du marketing dans la durabilité d'une entreprise

« Le marketing peut être défini comme l'analyse des besoins du consommateur et l'ensemble des actions utilisées par les organisations pour influencer leur comportement. Le marketing crée des valeurs perçues par les clients et il adapte l'offre commerciale de la compagnie aux désirs des consommateurs »
(e-marketing.fr)

SUJET 1



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Le rôle du marketing dans la durabilité d'une entreprise

Jusqu'en 2004, la stratégie marketing d'une entreprise était un **mix**. Elle était composée de 4 facteurs clés nommés les **4P: Produit, Prix, Place (distribution) et Promotion d'un produit/service**.

Une stratégie cohérente mise en œuvre par les compagnies, en particulier les PME, pour faire connaître leurs produits et les faire circuler sur le marché. Après 2004, internet explose et avec lui les sites web augmentent et le e-commerce fait son apparition. En conséquence, un **nouveau facteur clé** s'ajoute aux 4P, à savoir les **« Personnes »**.

SUJET 1



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Le rôle du marketing dans la durabilité d'une entreprise

Ainsi, la stratégie des 4P devint la **stratégie des 5P**. Ce nouveau facteur **implique davantage d'interactions avec le consommateur**, aujourd'hui, plus que jamais, l'avis du consommateur est très important pour la réputation, le succès et la durabilité d'une compagnie. Et c'est là qu'une bonne stratégie marketing peut aider **parce que le consommateur n'achète plus seulement un produit/service, mais aussi une expérience.**

SUJET 1



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Le rôle du marketing dans la durabilité d'une entreprise

Un **consommateur satisfait** devient un **client fidèle** et, en échange, recommande la compagnie et le produit/service autour de lui ou sur les réseaux sociaux, d'où **l'importance du marketing numérique**.

SUJET 1



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

5P'S MIX MARKETING

Produit	Prix	Place	Promotion	Personne
<p>Soyez précis. Expliquez les caractéristiques de vos produits et services et comment ils profitent spécifiquement à votre marché. Il est essentiel de comprendre comment votre produit résout le problème de votre marché d'une manière différente de celle de vos concurrents.</p>	<p>Combien faites-vous payer pour votre produit ou service ? Il doit être suffisant pour couvrir vos dépenses et réaliser un bénéfice, mais il doit correspondre à ce que le marché est prêt à payer pour la qualité du produit et le niveau de service que vous fournissez.</p>	<p>Où sont vendus vos produits et services ? Comment vos produits et services sont-ils distribués ? Comment allez-vous les faire parvenir à vos clients cibles ?</p>	<p>Quelles méthodes allez-vous utiliser pour faire connaître vos produits et services à vos prospects et clients ? Pour ce faire, vous devez comprendre votre marché, notamment où il se trouve et comment vous pouvez créer des messages marketing auxquels il répondra.</p>	<p>Les personnes et les services que vous utilisez dans votre entreprise peuvent avoir un impact sur votre réussite. Si vos vendeurs ou votre assistant virtuel sont de mauvaise qualité, vous risquez de perdre des clients. Vous aurez à faire face à des plaintes. Avec la concurrence, les clients peuvent choisir avec qui faire affaire et ils préfèrent les entreprises qui offrent un service attentif et réactif.</p>



Co-funded by
the European Union

Qu'est-ce que le marketing numérique?

Par définition, le marketing numérique est une façon de promouvoir votre marque et votre produit/service en ligne. Il vise à attirer vers vous vos clients cibles, avec lesquels vous vous engagerez à les convertir en prospects ou fidèles clients.

Si vous voulez atteindre vos potentiels consommateurs en ligne, le marketing numérique peut aider.

SUJET 2



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Qu'est-ce que le marketing numérique?

Pour ce faire, il existe 6 leviers dans le digital numérique pour communiquer votre message à votre audience cible:

- **Website:** Votre site web est l'endroit où vos clients cibles ont leur premier contact avec votre entreprise. Pour voir vos produits/services, vos prix où pour entrer en contact avec vous. Ainsi, votre site web est l'endroit où vos clients vont juger votre entreprise est ses offres. C'est pourquoi vous devez peaufiner l'architecture et le design de votre site web.

SUJET 2



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Qu'est-ce que le marketing numérique?

- **Le référencement naturel (SEO):** Selon une étude de l'IFOP, publiée par FrenchWeb dans B2C, 90% des personnes font une recherche en ligne avant d'acheter dans un magasin physique.

L'objectif du SEO est de mieux classer vos pages dans la page de résultats des moteurs de recherche et d'augmenter ainsi votre visibilité pour un ou plusieurs mots-clés donnés. C'est pourquoi, si vous cherchez à atteindre des clients cibles qui ne connaissent pas forcément votre marque ou le nom de votre domaine, il est important d'être listé sur les moteurs de recherche, en particulier sur Google.

SUJET 2



Qu'est-ce que le marketing numérique?

- **Marketing de contenu:** Il consiste essentiellement à publier et promouvoir du contenu Web (blog, newsletter, vidéo, podcast, visuel...) pour attirer, informer et convertir vos clients cibles. Ces contenus sont créés notamment pour augmenter la notoriété de la marque, accroître le trafic vers votre site web, générer de nouveaux prospects, ou fidéliser vos clients existants.

SUJET 2



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Qu'est-ce que le marketing numérique?

- **Marketing sur les réseaux sociaux:** Le marketing sur les réseaux sociaux consiste à promouvoir votre contenu et interagir avec vos consommateurs cibles sur les plateformes sociales: Facebook, Instagram, LinkedIn, Pinterest, Twitter...

Publicité en ligne (affichage): Il s'agit d'annonces payantes destinées à attirer les potentiels clients sur votre site web.

SUJET 2



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Qu'est-ce que le marketing numérique?

- **Marketing par email**: Le marketing par email est principalement utilisé non pas pour générer de nouveaux prospects, mais pour entretenir ces prospects une fois qu'ils ont montré un premier signe d'intérêt pour l'envoi d'une newsletter régulière.

Bien exploités, ces leviers contribuent au développement de l'entreprise en termes d'image, de valeurs et de qualité des produits/services. Ils permettent aussi à la compagnie de créer un lien fort avec ses clients au fil du temps. Dans ce module, nous allons nous concentrer sur les leviers des **réseaux sociaux**.

SUJET 2



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Pourquoi les réseaux sociaux sont importants pour l'entreprise ?

Approximativement 71% des consommateurs ayant eu des interactions positives sur les réseaux sociaux avec une entreprise recommandent la marque à d'autres personnes à l'avenir.

Les réseaux sociaux constituent une stratégie de marketing numérique efficace qui permet de toucher les consommateurs du monde entier. Voici quelques-unes des raisons principales expliquant pourquoi les entreprises devraient développer leur présence sur les réseaux sociaux:

SUJET 3



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

USE OF SOCIAL PLATFORMS AS SOURCES OF NEWS

PERCENTAGE OF WORLDWIDE SURVEY RESPONDENTS* WHO SAY THEY USE EACH SOCIAL PLATFORM TO DISCOVER AND ACCESS NEWS CONTENT



44%



29%



23%



15%



13%



12%



6%



4%



4%



2%

SOURCE: REUTERS INSTITUTE DIGITAL NEWS REPORT 2021. VISIT [HTTP://WWW.DIGITALNEWSREPORT.ORG/](http://WWW.DIGITALNEWSREPORT.ORG/) TO READ THE FULL REPORT AND ANALYSIS. ***NOTE:** ONLINE SURVEY OF PEOPLE AGED 18 AND ABOVE IN 46 COUNTRIES AROUND THE WORLD (NOT INCLUDING CHINA) WHO HAVE CONSUMED NEWS CONTENT IN THE PAST MONTH. **ADVISORY:** FIGURES REPRESENT THE BASIC AVERAGE (MEAN) ACROSS GLOBAL SURVEY RESPONDENTS, AND HAVE NOT BEEN WEIGHTED BY THE SIZE OF THE POPULATION OR THE NUMBER OF INTERNET USERS IN EACH COUNTRY.

Pourquoi les réseaux sociaux sont importants pour l'entreprise ?

- Comprendre les besoins des consommateurs: avec une forte présence sur les réseaux sociaux, les entreprises peuvent comprendre les besoins des clients en analysant leur engagement et leurs intérêts sur certains sujets ou produits.

SUJET 3



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

SUJET 3

Pourquoi les réseaux sociaux sont importants pour l'entreprise ?

- **Augmenter la fidélité à la marque:** Grâce à un engagement direct avec les clients, une stratégie marketing sur les réseaux sociaux augmente la fidélité à la marque, la satisfaction des clients et leur rétention. Une entreprise ayant un profil actif sur les réseaux sociaux établit une meilleure communication avec les clients potentiels et existants. Ces plateformes permettent à l'entreprise de fournir des réponses rapides et des messages personnels au client, ce qui renforce le lien d'appartenance



Pourquoi les réseaux sociaux sont importants pour l'entreprise ?

- **Augmenter la notoriété de la marque:** Le marketing en ligne par le biais d'un compte sur les réseaux sociaux augmente la notoriété de la marque en offrant la possibilité d'établir un réseau direct avec les clients. En consacrant quelques heures par semaine à l'engagement en ligne, vous augmentez l'image et la visibilité de la marque.
- **Augmenter le traffic sur le site web:** partager du contenu sur les réseaux sociaux augmente les chances d'avoir des clients qui visitent le site web de l'entreprise.

SUJET 3



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Pourquoi les réseaux sociaux sont importants pour l'entreprise ?

Comment utiliser les réseaux sociaux pour votre entreprise

1) Tout d'abord, il est important de définir quel(s) réseau(x) social(aux) est/sont approprié(s) pour votre entreprise, en fonction des objectifs que vous souhaitez atteindre, par exemple, mettre en avant vos produits/services afin de vous différencier de la concurrence, présenter votre marque et ses valeurs afin de fidéliser vos clients, etc.

SUJET 3



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Pourquoi les réseaux sociaux sont importants pour l'entreprise ?

Comment utiliser les réseaux sociaux pour votre entreprise

2) Développer des partenaires affiliés

Il s'agit de mettre en place un programme d'affiliation, pour transformer les consommateurs en ambassadeurs de votre marque. Par exemple, utilisez des codes de parrainage pour récompenser ceux qui encouragent leurs amis à faire un achat.

3) Organiser des concours

Les concours sont un moyen garanti d'obtenir un engagement sur les réseaux sociaux. Offrez vos produits/services sous forme de récompense.

SUJET 3



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Pourquoi les réseaux sociaux sont importants pour l'entreprise ?

Comment utiliser les réseaux sociaux pour votre entreprise

4) Proposer du contenu de qualité

Assurez-vous que vos contenus (photos, vidéos, visuels...) sont de bonne qualité et mettent en valeur vos produits ou services.

5) Maximiser la fonctionnalité de chaque réseau social

Qu'il s'agisse d'Instagram ou de Facebook, des mises à jour sont effectuées régulièrement afin d'offrir des fonctionnalités visant à vous aider dans la promotion de vos produits/services et de votre marque.

SUJET 3 Z



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Idées de publications pour les réseaux sociaux

<ul style="list-style-type: none">Publier des citations Les citations sont souvent très appréciées des abonnés. Elles contribuent à transmettre l'engagement de votre marque à partager des pensées positives.Promouvoir vos produits et services Les réseaux sociaux sont les vitrines de votre activité et restent un espace dédié à la promotion de vos produits et services. Utilisez des visuels de qualité sur votre fil, dans vos stories en y associant des contenus informatifs, pertinents, ludiques ou drôles.	<ul style="list-style-type: none">Partage de tutoriels Ce type de contenu a un fort potentiel d'engagement car il s'inscrit dans une démarche d'éducation, d'apprentissage et de divertissement du public cible. Il est donc possible de proposer différents tutoriels, en fonction de votre activité et de vos engagements. Pour cela, il semble judicieux de s'appuyer sur le format carrousel, particulièrement efficace sur Instagram et sur LinkedIn, par exemple. Ou encore des vidéos courtes (Reel) sur Instagram et Tik Tok.	<ul style="list-style-type: none">Publier les coulisses Les " behind the scenes " sont des types de contenus qui permettent de montrer les coulisses d'une marque (coulisses de fabrication, avancement d'un projet, nouveauté à venir...) afin d'emmener sa communauté dans son univers. Ce type de post permet de s'appuyer sur le storytelling et d'humaniser une entreprise pour la rendre plus proche de sa cible.
<ul style="list-style-type: none">Posez des questions à vos abonnés Posez des questions à vos abonnés via : des sondages, des autocollants de questions. Cela invite vos abonnés à interagir avec vous et à vous donner leur avis	<ul style="list-style-type: none">Partage de témoignages de clients Ce type de contenu permet non seulement de faire connaître une marque, mais aussi d'enrichir votre communauté. Cela crée un sentiment de confiance envers votre marque.	<ul style="list-style-type: none">Privilégiez le contenu saisonnier Le contenu lié aux fêtes est un bon moyen de stimuler votre communauté et de générer de l'engagement. Profitez des événements saisonniers pour proposer des concours, qui sont également un type de contenu engageant.

La mission du marketing en tant que processus de gestion des organisations est de construire une base de clients et de s'assurer, à long terme, de sa fidélité, en prenant les mesures nécessaires au quotidien afin de renforcer sa satisfaction.

Aujourd'hui, les réseaux sociaux sont des outils puissants qui vous permettent de mettre en œuvre ces actions qui aideront votre entreprise à être durable.

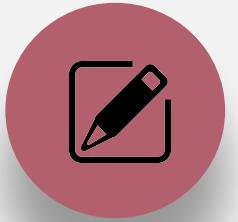
Conclusion



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559
"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

À vous de jouer!



Première activité pratique

- 1) Aujourd'hui, plus que jamais, l'opinion du consommateur est très importante pour la réputation, le succès et la durabilité de l'entreprise. **Cette affirmation est-elle correcte ou fausse?**
- 2) 2) Le nombre de sites web a augmenté après 2014. **Cette affirmation est-elle correcte ou fausse?**

3) Remplissez les trous

Le marketing numérique est une façon de _____ votre marque, vos produits/services _____

- 4) Parmi ces propositions, lesquelles font partie des 5P?
 - a) Passion, Prix, Produit, Placement, Promotion
 - b) Produit, Prix, Placement, Promotion, Personnes
- 5) Parmi ces actions, lesquelles représentent l'un des 6 leviers du marketing numérique?
 - a) Développer une nouvelle ligne de produit
 - b) Organiser un concours sur les réseaux sociaux
 - c) Organiser une vente privée

À vous de jouer!

Réponses



1) Vrai

2) Vrai

3) Remplissez les trous

Le marketing numérique est une façon de **promouvoir** votre marque, vos produits/services **en ligne**

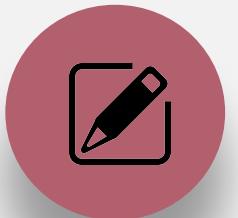
4) Parmi ces propositions, lesquelles font partie des 5P?

b. **Produit, Prix, Placement, Promotion, Personne**

5) Parmi ces actions, lesquelles représentent l'un des 6 leviers du marketing numérique?

b. **Organiser un concours sur les réseaux sociaux**

À vous de jouer!



Deuxième activité pratique: mettre en œuvre une stratégie de marketing numérique pour votre entreprise

- Tout d'abord, définissez les objectifs que vous souhaitez atteindre pour votre activité.
- En fonction de ces objectifs, mettez en place 3 leviers de marketing digital qui correspondent le mieux à l'activité de votre entreprise.
- Définissez quel réseau social est le mieux adapté à votre activité.

[Comment créer un compte Facebook](#)

[Comment créer un compte Instagram](#)

[Comment créer un compte Linkedin](#)

[Comment créer un compte Twitter](#)

[Comment créer un compte Pinterest](#)

[Comment créer un compte YouTube](#)

Références

<https://www.e-marketing.fr/Definitions-Glossaire/est-que-marketing-238286.htm>

<https://blog.hootsuite.com/types-of-social-media/>

<https://www.plytix.com/blog/evolution-of-ecommerce-timeline>



Co-funded by
the European Union

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein ."

WE GET FORMATION POUR FEMMES ENTREPRENEURS GÉNÉRATRICES DE REVENUS



✉ wegetproject@gmail.com

🌐 we-get.eu