

ATELIER 16H – 17H

Atteindre 75% d'adhésion Digitaleo à l'échelle de votre réseau

Digitaleo

LA RENCONTRE
DES RÉSEAUX
D'ENSEIGNES

Vos experts



ALEXANDRE
Account Executive



BÉNÉDICTE
*Responsable
de l'onboarding*



ÉMILIE
*Customer Success
Manager*

Question

Qui pense avoir un bon taux d'adoption Digitaleo dans son réseau ?

- 25%

25-50%

50-75%

+75%

Levez la main 🖐️

Question

Quelle est la pire excuse entendue pour ne pas utiliser Digitaleo ?

Je n'ai pas le temps

Facebook est mort

Mes clients ne regardent pas Google

Mon fils s'en occupe

Et vous ?

1

À VOUS LA PAROLE
**QUELS SONT
VOS FREINS ?**

Qu'est-ce qui vous empêche aujourd'hui d'atteindre +75% d'adhésion ?

Turnover

Maturité
digitale

Appétence
marketing local

Manque de
temps des PDV

Manque de relais
régionaux /
ambassadeurs
locaux

Conduite
du changement

Autre ?

2

QU'EST-CE QU'ILS FONT ?
TOP UTILISATEURS

Les top utilisateurs

TOP SIEGE

Garantir la **cohérence**
de **marque** tout en
boostant
l'**engagement** des
points de vente.

TOP LOCAL

L'**excellence**
opérationnelle au
service de
l'**e-réputation locale**.



Top utilisateurs **Siège**



Top siège

Ressources et contenus

Contenu expert

- Opérations libres **régulières & variées**
- Large panel de **modèles de réponses aux avis**
- **Visuels** à forte **valeur ajoutée**

Architecture

- **Médiathèque** centralisée
- **Arborescence** propre & cohérente
- Contenus complets & **structurés**

Challenges réseau

- Note obtenue : **Challenge & E-réputation**
- Volume : **Nouveaux avis déposés**
- Usage : **Nombre de campagnes**
- Réactivité : **Délais de réponse**



Top siège **Accompagner**

Encourager

- **Webinars & coachings**
- Managers régionaux : relai au local des **bonnes pratiques**
- **Vidéos personnalisées** dans la médiathèque
- Partage des bonnes pratiques dans les **newsletters internes**
- Accompagnement renforcé: **créneaux de rdv** mis à disposition



Top siège

Réactiver les inactifs

Outils de relance

- **Relances :** Emails & SMS automatisés.
- **Events :** Conférences de mobilisation.
- **Visio :** One to one.



Objectif : Zéro inactif



Top utilisateurs **local**



Top local L'usage plateforme

Indicateurs de Régularité & Volume

Régularité Hebdomadaire

MAINTIEN CONSTANT

95%



Campagnes Hebdomadaires

VOLUME CIBLE

4/SEMAINE



Diversité des contenus

RÉSEAUX SOCIAUX, SMS, EMAIL

MIXITÉ OPTIMALE



Le succès local repose sur l'exploitation des Réseaux sociaux combinée à la puissance de l'Email et du SMS.



Top local Performance Avis Clients

Réactivité

100%

TAUX DE RÉPONSE

Délai : < 24 heures

Qualité

> 4

NOTE MOYENNE VISÉE

+4 nouveaux avis / mois



Top local

Performance GMB : La gestion parfaite

Les données critiques

- Horaires renseignées
- Au moins un visuel dans la galerie
- Numéro de téléphone renseigné



Top local

Performance GMB : La gestion parfaite

Recommandation



+3 VISUELS
dans la galerie



2 GOOGLE POST
par mois



FICHE MISE À JOUR
récemment (-3 mois)



PETIT PLUS

- + Au moins 1 service renseigné
- + Au moins 1 catégorie secondaire renseignée
- + Site web renseigné



Top local Médiathèque

Usage Local

- Maintenance d'une arborescence propre et cohérente pour une agilité maximale.

🧐👉 "Un réseau structuré est un réseau qui performe."

3

USE CASE **02**





Vos expertes



SAMIA BENFAIDA
Cheffe de Projet
Marketing Local



NOÉMIE GULMEZ
Responsable de Projets
Marketing Local





Expérience client

**Valorisez les
initiatives locales
pour plus de
performance**

Approche pragmatique



Expérience client

Valorisez les initiatives locales pour plus de performance

Couvrir les besoins métiers

- Recrutement de collaborateurs
- Acquisition de clients
- Fidélisation & Cross-Sell



Expérience client

**Valorisez les
initiatives
locales pour plus
de performance**

S'adapter à l'ancienneté de l'agence

Acquisition

**Celle qui
se lance**

Cross-selling

**Celle qui a 8
ans
d'existence**





Expérience client

Valorisez les initiatives locales pour plus de performance

Animation du réseau

RDV à ne pas manquer

Formations

tous les 2èmes mardis du mois

Opérations libres

Tous les 10 du mois

Partage des temps forts

commerciaux ou d'actualités

Opération sur inscriptions

Pour les campagnes nationales

Webinar thématiques

en fonction des besoins du réseau

Implication du management régional

Accompagnement terrain

avec des interventions ponctuelles en région

Relance des inactifs

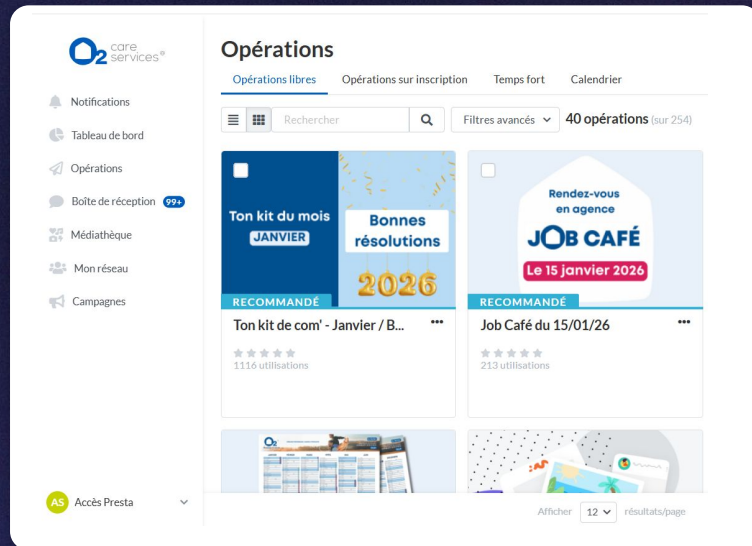
renouvellement annuel



Expérience client

Valorisez les initiatives locales pour plus de performance

Contenus disponibles



Répartition des utilisateurs

Opérations libres : 80 à 85%

Autonomie : 10 à 15%

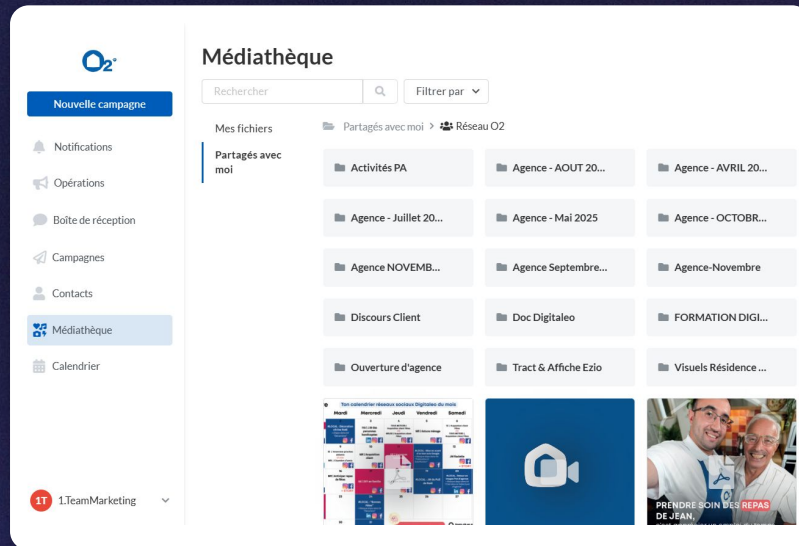
Shoot : 5%



Expérience client

Valorisez les initiatives locales pour plus de performance

Utilisation du DAM



Le siège partage

- Tutos d'utilisation, Formations
- Affiches, tracts supplémentaires
- Dossiers

Au local

- Importe ses visuels
- Utilisation de l'éditeur d'image pour personnaliser les visuels

digitaleo

LA RENCONTRE
DES RÉSEAUX
D'ENSEIGNES



Expérience client

Valorisez les initiatives locales pour plus de performance

Un outil central et apprécié au quotidien



Cross-posting

gain de temps

Diversification des formats

maintien de l'engagement

Tag/mention

enrichissement des publications

Notifications liées aux formulaires

mise en place d'actions concrètes et donc de résultats obtenus par les agences

Synchronisation ftp

facilite l'usage grâce à l'automatisation

digitaleo

LA RENCONTRE
DES RÉSEAUX
D'ENSEIGNES

Performances au sein du Réseau

90%
des affiliés
sont actifs sur la plateforme

153K
campagnes multicanales locales
depuis le début du partenariat

64%
taux d'ouverture moyen
sur les emails

87%
du réseau a utilisé au moins
un modèle du kit

digitaleo

LA RENCONTRE
DES RÉSEAUX
D'ENSEIGNES

Des utilisateurs convaincus

4.8/5

Satisfaction globale
des agences

4.8/5

Recommandation
de Digitaleo aux
collègues ou
autres agences O2

4.5/5

Sentiment
d'autonomie sur
la plateforme

L'ergonomie, la création
personnalisée **rapide**.

Maeva PRIMAUT,
Agence de Gignac

Ma campagne SMS
m'a permis de signer
3 nouveaux clients et
de valider **une**
embauche.

Ivan MAURER,
Agence de Saintes



La page facebook pour poster des annonces
RH... et les **landing page + SMS** : très pratique
pour les intervenantes qui ne lisent plus
forcément les mails qu'on leur envoie.

Estelle HUÏGHE, Agence de côte d'opale.

4

À VOUS
DE JOUER !

The background is a dark blue gradient with several stars of different sizes and colors (orange, purple, white). A white mouse cursor arrow is pointing towards the bottom right.

POUR FINIR...

**UNE IDÉE QUE VOUS RETENEZ POUR
TESTER DÈS DEMAIN ?**



BONNES PRATIQUES

Aligner les équipes marketing (local/national)

Capitaliser sur le rôle des animateurs de réseaux

Collecter le ressenti des affiliés avec des questionnaires de satisfaction

Partager des contenus pertinents et correspondants aux attentes des affiliés

Organiser des événements digitaux (webinars) et physiques (séminaires)

Préparer une campagne email pour introduire un nouveau partenaire en expliquant les bénéfices

Activer un plan d'action après le déploiement de la solution pour maximiser les usages

Convaincre et récompenser les affiliés embarqués

**Embarquer
votre réseau
dans votre
stratégie
digitale**

digitaleo

LA RENCONTRE
DES RÉSEAUX
D'ENSEIGNES

NEW

GENIUS BAR ✨

- ★ Posez vos **questions**
- ★ **Échangez** avec les équipes Produit, Care, Paid Media Strategist...
- ★ Découvrez les **nouveautés** avec notre expert **IA**



Une idée ? Un avis ?
Un feedback ?