OUTILS DIGITAUX

Comment les choisir

09.10.2023

Pourquoi utiliser des outils digitaux ?

GESTION

MARKET. / COMM.

PROSPECTION

Comment choisir ses outils digitaux ?

ANALYSER

PRIORITISER

COMPARER

ANALYSER

VISION GLOBALE

Stratégie de marque

Ressources et compétences internes

Écosystème digital

Produit/Services

Stratégie d'entreprise

STRATÉGIE D'ENTREPRISE

- Forme de l'entreprise
- Type de gouvernance
- Portefeuilles d'activités
- Opportunités de marché
- Stratégie de prospection
- Objectifs financiers
- Objectifs de croissance
- Planning d'itération
- Risques acceptables

STRATÉGIE DE MARQUE

- Identité et positionnement
- Proposition de valeur
- Stratégie de prix

PRODUITS ET SERVICES

- Types de produits et/ou services
- Stade de développement
- Canaux de vente
- Stratégie de prix
- Parcours utilisateur

RESSOURCES ET COMPÉTENCES INTERNES

- Ressources financière
- Expertise
- Temps à disposition
- Stabilité/ évolution de l'équipe

ECOSYSTÈME DIGITAL

- ERPs - Gestion des opérations
- PMS - Property management system
- PPM - Gestion de projet
- POS - Gestion des points de vente
- CMS - Gestion du site web
- Boite mail
- Emailing
- Réseaux sociaux
- CRM - Gestion de la relation client

ECOSYSTÈME DIGITAL

- ERPs - Gestion des opérations
- PMS - Property management system
- PPM - Gestion de projet
- POS - Gestion des points de vente
- CMS - Gestion du site web
- Boite mail
- Emailing
- Réseaux sociaux
- CRM - Gestion de la relation client

Gestion

Communication

Prospection

ECOSYSTÈME DIGITAL

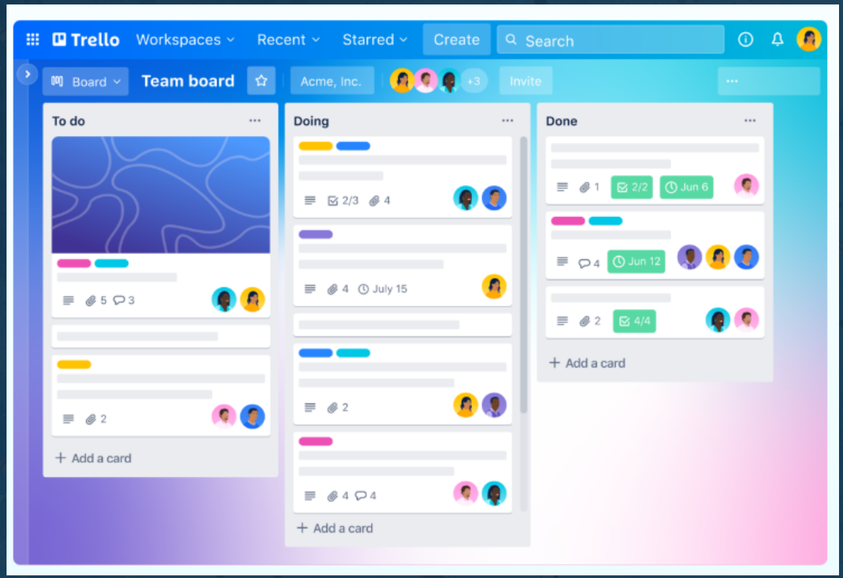
PRIORITISER

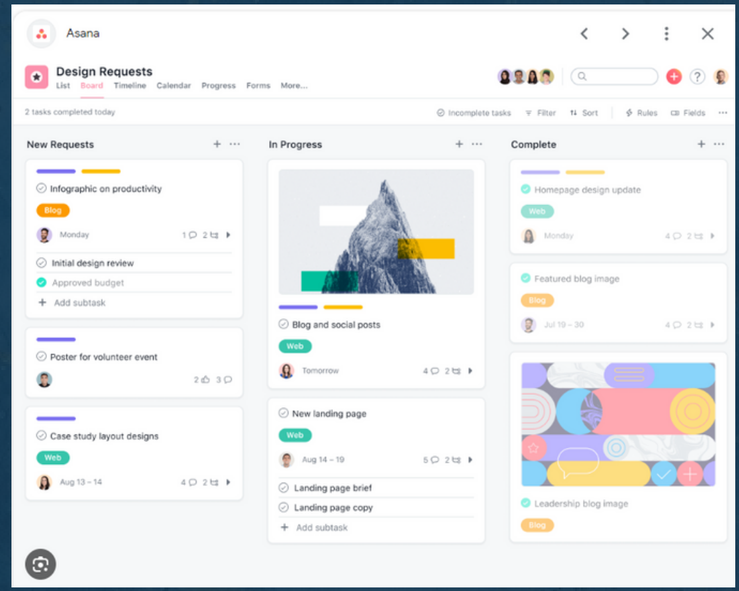
PRIORITÉS

- Gestion VS Communication
- Développement de projets VS Vente
- Prospection VS création d'une communauté
- Ressources internes VS externes
- Solutions suisses ? Européenne ? Open source ?
- Cashflow
- Outil global VS mise en réseau
- Intégrations VS travail en silo
- ...

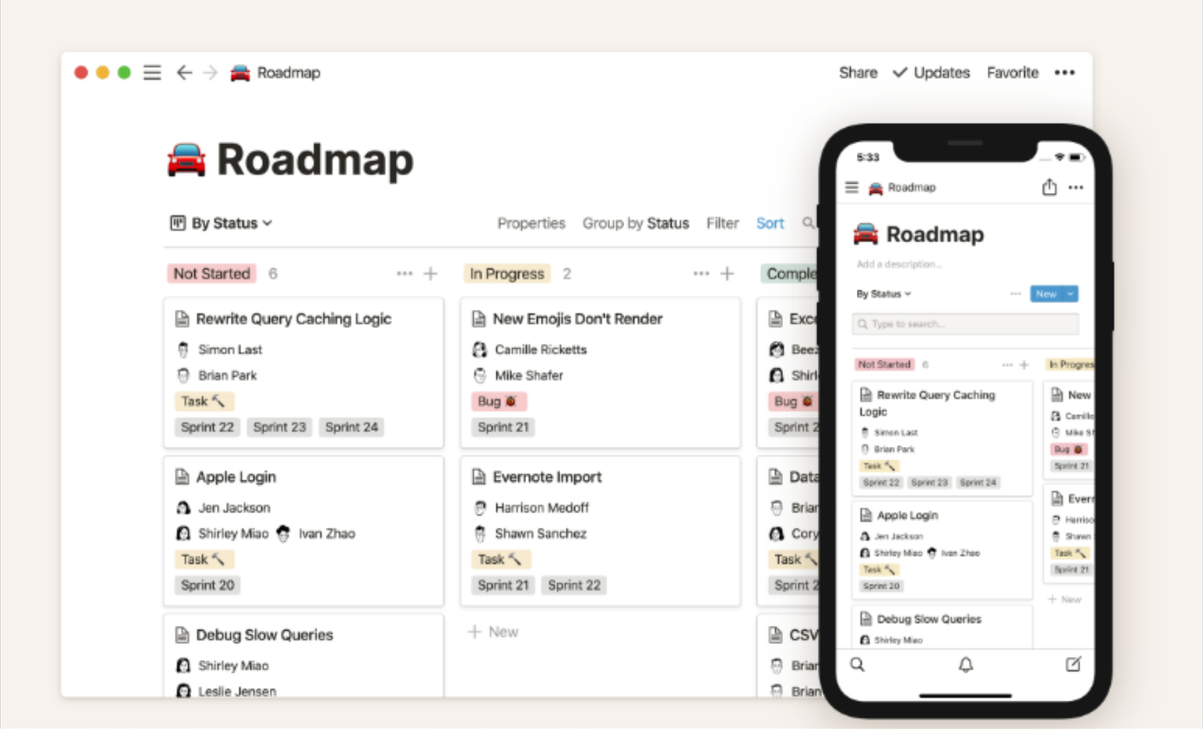
COMPARER

GESTION DE PROJET





GESTION DE PROJET



BOITE MAIL

infomaniak

Google Workspace

SITE WEB

- One pager
- Site vitrine
- E-commerce
- Produit

SITE WEB

- Code / Low-code / No-code
- Liberté de design
- Facilité de prise en main et de mise à jour
- Intégrations possible
- Évolution des activités
- Évolution du site web
- Stabilité / évolution de l'équipe
- Coûts

SITE WEB - COÛTS

NOM DE DOMAINE

5 - 30 CHF / an

HÉBERGEMENT

0 - 700 CHF / an

PLUGINS

0 - 500 CHF / an

MISE EN ROUTE

200 - 600 CHF

- Création de l'environnement
- Connexion avec le nom de domaine
- Certificat SSL
- Accès

CRÉATION

! 1800 - 5000 CHF

MAINTENANCE

0 - 1000 CHF / an

SITE WEB - COUCHES

APPPLICATIONS
Fonctionnalités supp.

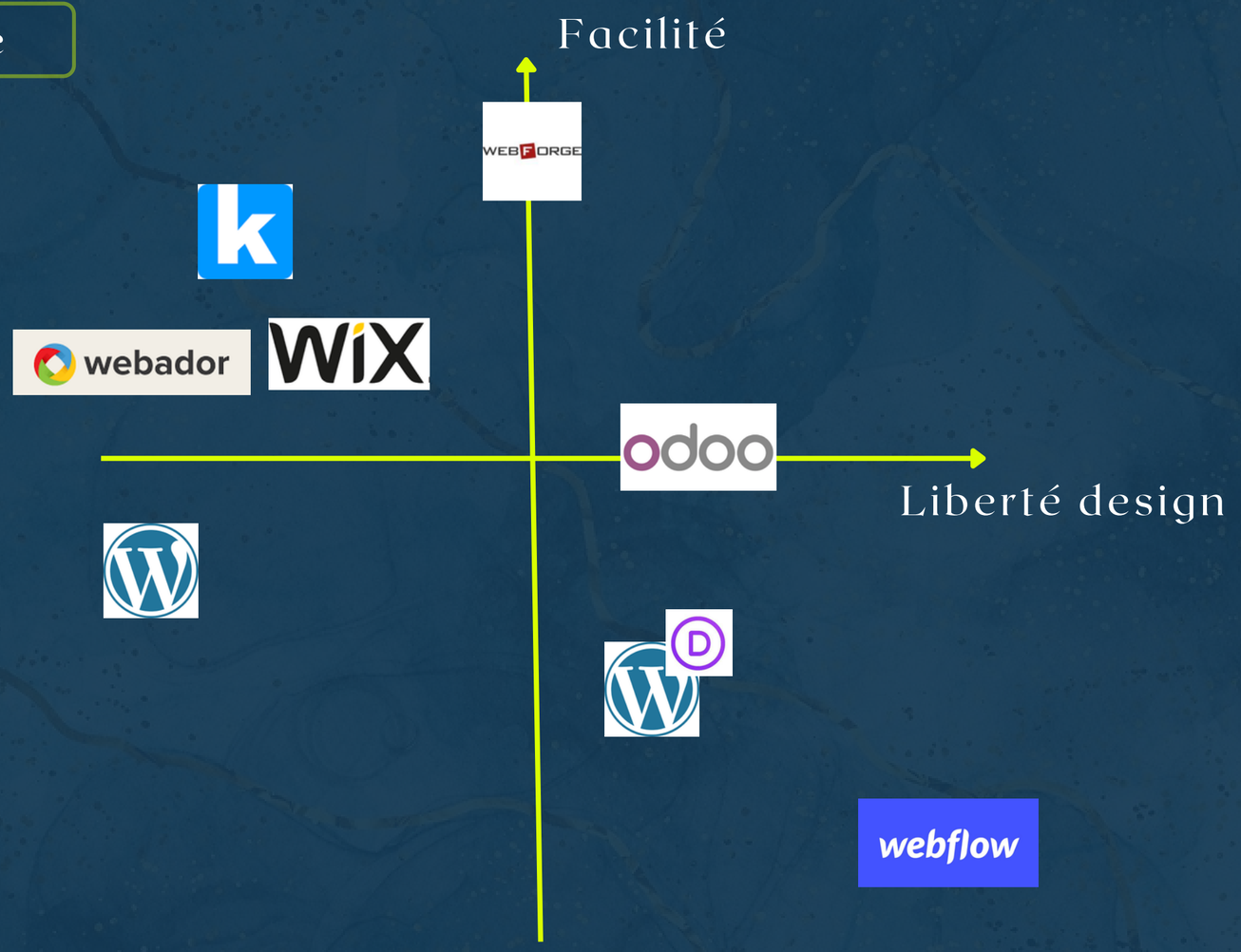
PLUGINS
Fonctionnalités supp.

BUILDER
Webdesign

HÉBERGEMENT
Base de donnée

SITES WEB - MATRICE

No-code - Site vitrine



SITES WEB - MATRICE

No-code - E-commerce

SITE WEB - DURABILITÉ

- Limiter les vidéos
- Limiter le poids des images
- Limiter les pluggins
- Utiliser des polices standards

AUTRES OUTILS

infomaniak
Billetterie

zcal

NEWSLETTER

- Nombre d'envois par mois
- Liberté de design
- Intégration avec le CMS
- Fonctionnalités CMS
- Fonctionalités automatisation emailings

NEWSLETTER

Emails - + 10 000

CHF 10.75 COMMANDER

100 crédits/mois	800 crédits/mois	1500 crédits/mois	2300 crédits/mois
par Nom de domaine	par Hébergement Mail	par Hébergement Web	par Hébergement Classic

Brevo

CHF

Gratuit	Starter	Business (Le plus populaire)	BrevoPlus
Découvrez Brevo	Parfait pour les petites entreprises	Parfait pour les professionnels du marketing et de l'ecommerce	Pour les organisations avec des exigences spécifiques
CHF0 /mois	À partir de CHF19 /mois	À partir de CHF49 /mois	Sur devis
avec contacts illimités	avec contacts illimités	avec contacts illimités	avec contacts illimités
S'inscrire	S'inscrire	S'inscrire	Nous contacter
Toutes les fonctionnalités dans Gratuit :	**Toutes les fonctionnalités de Gratuit plus :**	**Toutes les fonctionnalités de Starter plus :**	**Toutes les fonctionnalités de Business plus :**
✓ 300 emails/jour	✓ À partir de 20 000 emails/mois	✓ À partir de 20 000 emails/mois	✓ Sécurité de niveau entreprise
✓ Modèles d'emails personnalisables	✓ Aucune limite d'envoi quotidienne	✓ Marketing Automation	✓ Intégrations avancées
✓ Éditeur drag & drop	✓ Sans logo Brevo (add-on)	✓ A/B testing	✓ Gestion des sous-comptes
✓ Emails transactionnels	✓ Rapports et analyses simples	✓ Statistiques avancées	✓ Un accueil sur mesure
✓ Campagnes SMS et WhatsApp	✓ Assistance par email	✓ Accès multi-utilisateurs	✓ Assistance personnalisée
		✓ Optimisation de l'horaire d'envoi	✓ Contrat flexible
		✓ Support téléphonique	
Voir toutes les fonctionnalités →	Voir toutes les fonctionnalités →	Voir toutes les fonctionnalités →	Et plus encore... →

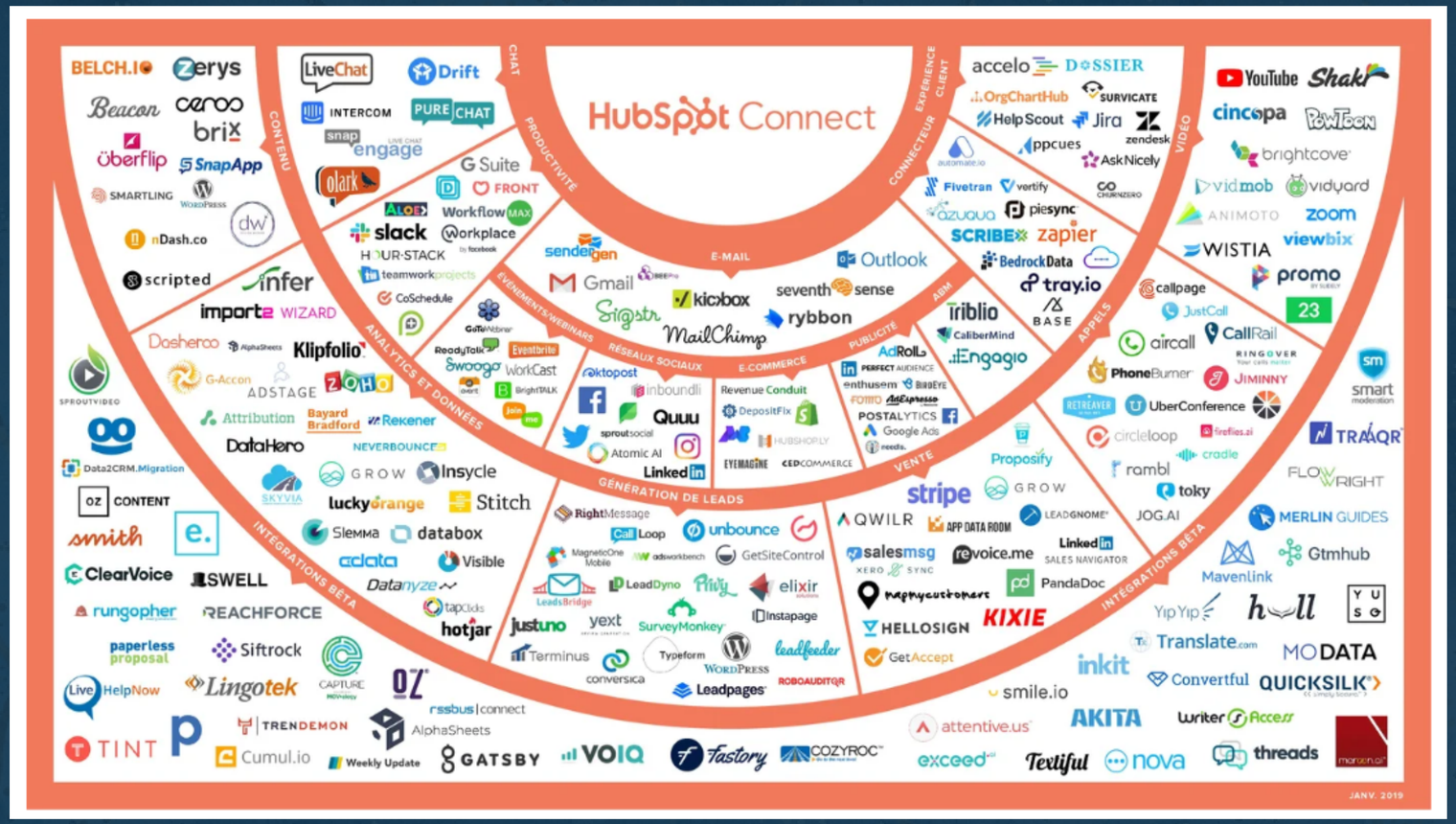
mailchimp

Vous ne savez pas quel plan est le plus adapté à vos besoins ? Répondez à notre court questionnaire pour ne plus agir au hasard et pour nous permettre de personnaliser les recommandations que nous vous proposons. Trouver mon plan	Premium	Standard (Mailchimp recommande)	Essentials	Free
	Évoluez rapidement grâce à une intégration dédiée, un nombre illimité de contacts et une assistance prioritaire ; conçu pour les équipes.	Vendez davantage encore grâce aux personnalisations, aux outils d'optimisation et aux automatisations enrichies.	Envoyez le bon contenu au bon moment grâce à des fonctionnalités de test et de planification.	Créez facilement des campagnes par e-mail et apprenez-en davantage sur vos clients.
	À partir de €335.07 /mois*	Gratuit pendant 1 mois. Ensuite, à partir de : €19.13 /mois*	Gratuit pendant 1 mois. Ensuite, à partir de : €12.45 /mois*	€0 /mois*
	Souscrire maintenant	Inscrivez-vous gratuitement	Inscrivez-vous gratuitement	Inscrivez-vous gratuitement
	Les contacts ou envois d'e-mails dépassent la limite sont considérés comme des excédents. En savoir plus	*Voir les conditions de l'évaluation gratuite. Si la limite de contacts ou d'envois est dépassée, des frais supplémentaires s'appliqueront. En savoir plus	*Voir les conditions de l'évaluation gratuite. Si la limite de contacts ou d'envois est dépassée, des frais supplémentaires s'appliqueront. En savoir plus	*Les envois seront mis en pause si les contacts ou les envois d'e-mails dépassent la limite. En savoir plus
Envois d'e-mails par mois	150 000	6 000	5 000	1 000
Utilisateurs	Illimité	5 sièges	3 sièges	1 siège
Audiences	Illimité	5 audiences	3 audiences	1 audience
Assistance clientèle	Assistance téléphonique et prioritaire	Assistance par e-mail et chat 24/7	Assistance par e-mail et chat 24/7	Assistance par e-mail les 30 premiers jours
Modèles d'e-mails prédéfinis	✓	✓	✓	Limité
Plus de 300 intégrations	✓	✓	✓	✓

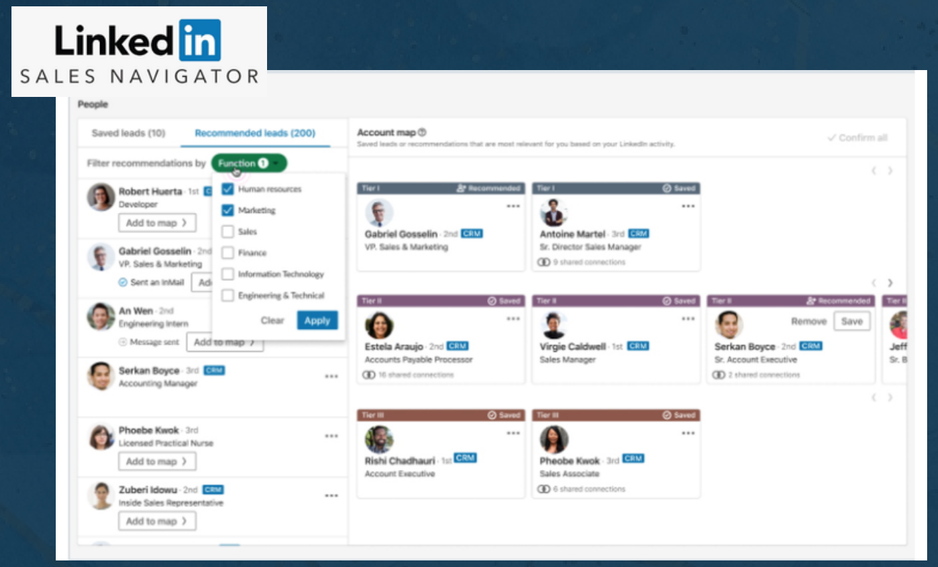
HubSpot

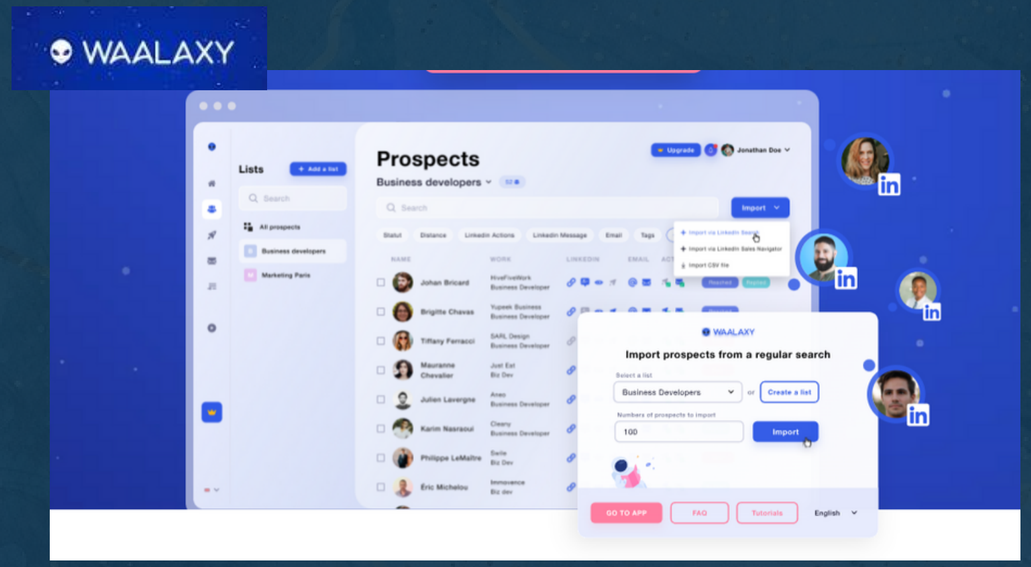
Outils gratuits	Starter (RECOMMANDÉ)
Des outils fondamentaux pour commencer	Logiciels essentiels de marketing, de vente, de service, de CMS et d'opérations
0 €	À partir de 20 €/mois
Aucune carte bancaire n'est demandée	facturé à ~~41,4 €~~ 236 €/an
Votre abonnement actuel	Paiement mensuel Engagement annuel / Paiement immédiat Engagement annuel
	Acheter
Comprend :	Comprend :
Outils marketing gratuits	Marketing Hub Starter 1 000 contacts marketing inclus
Outils de vente gratuits	Sales Hub Starter 2 utilisateurs payants inclus
Outils de service gratuits	Service Hub Starter 2 utilisateurs payants inclus
Outils CMS gratuits	CMS Hub Starter
Outils opérationnels gratuits	Operations Hub Starter
Outils de commerce gratuits	Commerce Hub
2 000 e-mails envoyés par mois calendaire, avec le branding de HubSpot.	Limite d'envoi d'e-mails correspondant à 5 fois le nombre de contacts autorisés par mois calendaire. Connexion et authentification d'un domaine de messagerie. Suppression du branding HubSpot

EMAILING - PROSPECTION



EMAILING - PROSPECTION VIA LINKEDIN





RÉSEAUX SOCIAUX

- Lesquels - Instagram, Linkedin, Tik Tok, youtube...
- Stratégie éditoriale
- Fréquence et format
- Outil de création de contenu

ASSOCIATION - FINANCER SA COMMUNICATION

ÉTUDES DE CAS

BIOCOSMÉTIQUES

Paul a fondé BioCosmétique, une SàRL qui produit et vend des cosmétiques bio, fabriqués en Suisse. Il envisage de vendre en BtoC mais également en BtoB avec des cliniques et des centres esthétiques. Les recettes sont presques prêtes et doivent être validées par le service compétent.

Paul s'occupe de la partie développement de recette, ce qui lui prend presque tout son temps. Virginie a rejoint l'aventure il y a peu pour s'occuper de la partie commerciale et du développement de l'image de la marque. Elle a déjà de l'expérience dans la prospection à froid, mais elle ne connait rien au digital.

Tous les deux travaillent encore à côté. Ils n'ont pas vraiment le temps, ni l'envie d'acquérir toutes les compétences nécessaires pour le branding et la communication de leur marque.

LES FRIGOS QUI CHANTENT

Jeanine, Mathilde, Marc et Pierre ont confondés l'association Les Frigos qui chantent. Ils pensent que tout le monde doit pouvoir manger seinenement tout en se faisant plaisir, même quand on a des ressources financières limitées. Leur objectif est de proposer des ateliers de cuisine à petits budgets. Ils aimeraient intervenir auprès de population défavorisées et des personnes migrantes.

Le projet n'est pas encore déployé et ils doivent encore développer beaucou d'aspects opérationnels. Bien qu'ils y mettent tout leur cœur et beaucoup de temps, ils sentent bien que ce n'est pas suffisant. Ils aimeraient engager un chef de projet et, en parallèle, recruter des bénévoles pour animer les ateliers et récupérer des invendus.