



Pourquoi
&
comment
être présent
sur le
web ?

éclairer le développement
numérique



CAP DIGITAL

Entreprises, prenez le virage du numérique, la CCI vous accompagne



un dispositif **cci** NOUVELLE-CALÉDONIE

Un dispositif d'accompagnement gratuit pour aider les entreprises à prendre le virage du numérique

Qu'attendre de ce dispositif ?

- RDV individuel avec un conseiller CCI spécialisé en digital afin de réaliser un diagnostic approfondi et proposer un plan d'action adapté et priorisé
- Événements gratuits animés par des professionnels du numérique pour aborder des thématiques digitales variées liées au monde de l'entreprise
- Orientation vers les bonnes solutions digitales et les professionnels du numérique

Un dispositif conçu selon vos besoins

Nos événements sont calqués sur les **besoins des entreprises exprimés** lors de l'enquête réalisée par la CCI fin 2020 :

- Le marketing digital
- La sécurité de les systèmes d'information
- Les logiciels et applications spécifiques à des métiers
- Les outils collaboratifs
- La culture du digital

Retrouvez toute la programmation sur www.cci.nc.

☎ 24 40 22
✉ digital@cci.nc
🌐 www.cci.nc
📱 [CCI-NC](https://www.facebook.com/CCI-NC)

cci NOUVELLE-CALÉDONIE

cci NOUVELLE-CALÉDONIE

Pourquoi & comment être présent sur le web ?

➔ Pour en savoir plus sur le dispositif et les rencontres proposées [cliquez ici](#) ou sur les visuels ci-dessus

éclairer le développement numérique

Pourquoi & comment être présent sur le web ?



éclairer le développement
numérique



Pourquoi & comment être présent sur le web ?



Une approche sous le
signe des ÉCHANGES
pour aborder VOS
enjeux de
COMMUNICATION
DIGITALE dans un
format COLLABORATIF
!

1. POURQUOI ?
2. COMMENT ?
3. (sur) QUOI ?





POURQUOI JE communique AVEC le numérique ?

1. Les USAGES
Internet &
Réseaux
Sociaux en NC

2. Les RAISONS
d'un usage
professionnel



POURQUOI

1. Les USAGES Internet & Réseaux Sociaux en NC

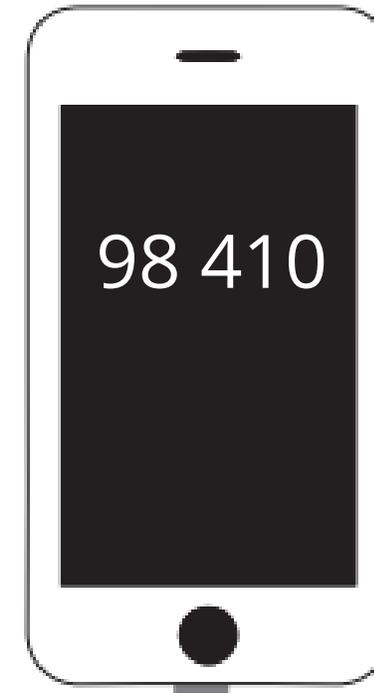




La mobilité...en poche !

POURQUOI

1. Les USAGES Internet & Réseaux Sociaux en NC



➔ Abonnements Internet Fixe & Mobile Nouvelle-Calédonie – 31 décembre 2021

source



Internet FIXE

- 3,3 habitants par foyer
- X salariés par entreprises

+ Internet MOBILE à la Demande

- activation = 1 million / mois
- Usagers uniques = 67 000

éclairer le développement
numérique



Pourquoi & comment être présent sur le web ?



POURQUOI

1. Les USAGES Internet & Réseaux Sociaux en NC

source



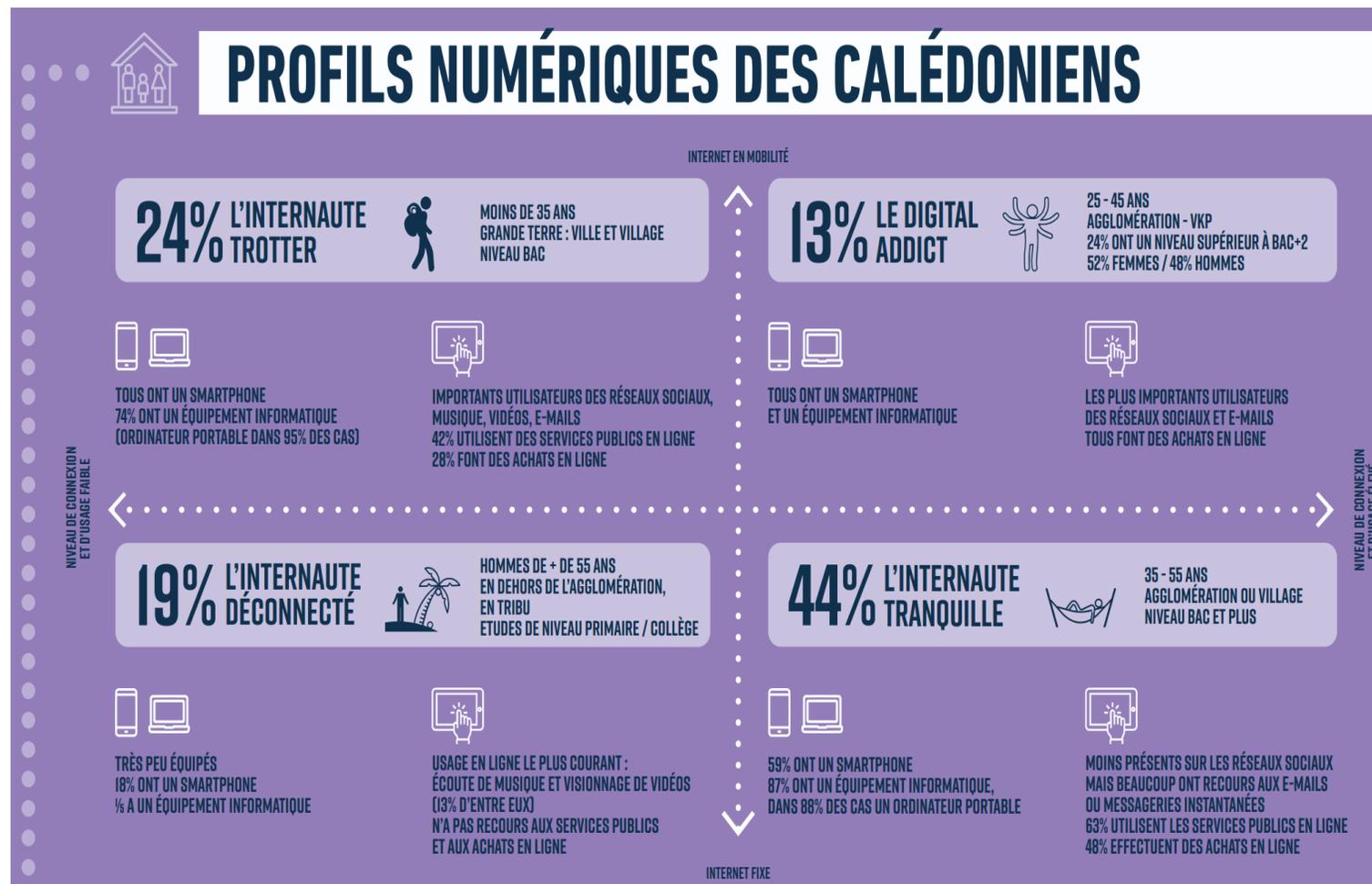
éclairer le développement numérique

POURQUOI

1. Les USAGES Internet & Réseaux Sociaux en NC

Source

Baromètres Numériques 2018
portés par le Gouvernement de
Nouvelle-Calédonie



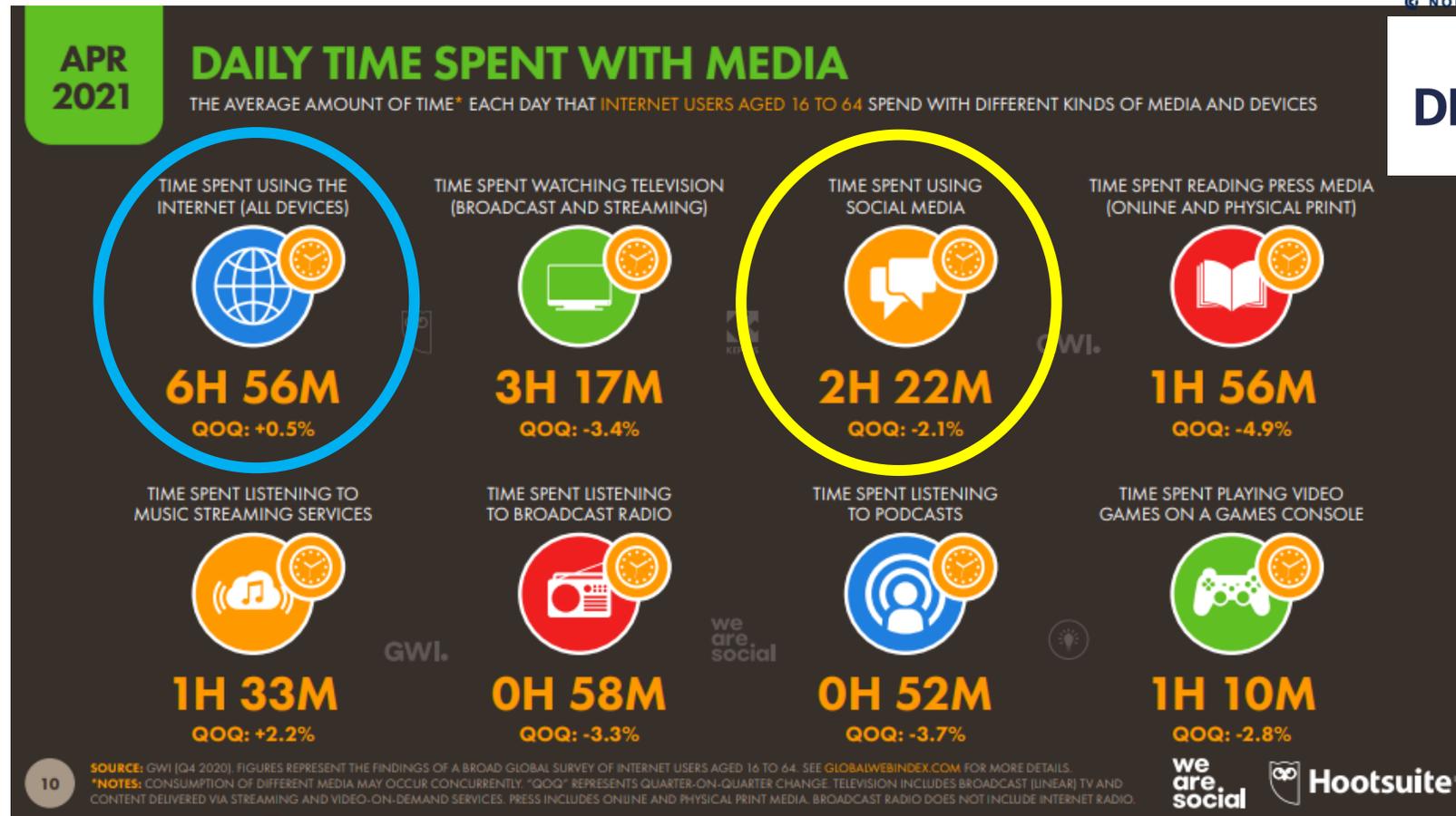


Pourquoi & comment être présent sur le web ?



POURQUOI

1. Les USAGES Internet & Réseaux Sociaux en NC



Internet

Réseaux Sociaux

éclairer le développement numérique



Pourquoi & comment être présent sur le web ?

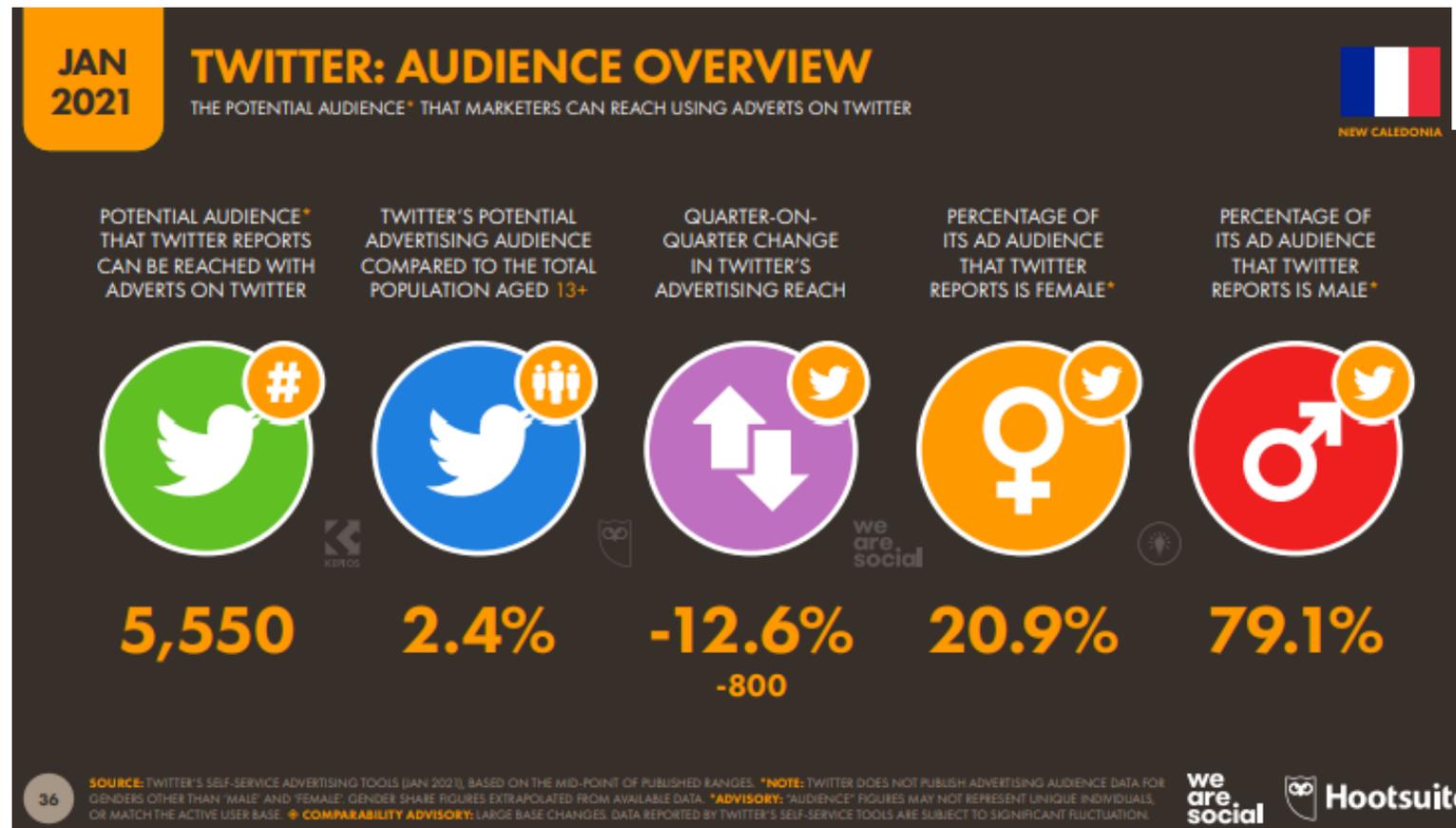


POURQUOI

1. Les USAGES Internet & Réseaux Sociaux en NC



source





Pourquoi & comment être présent sur le web ?

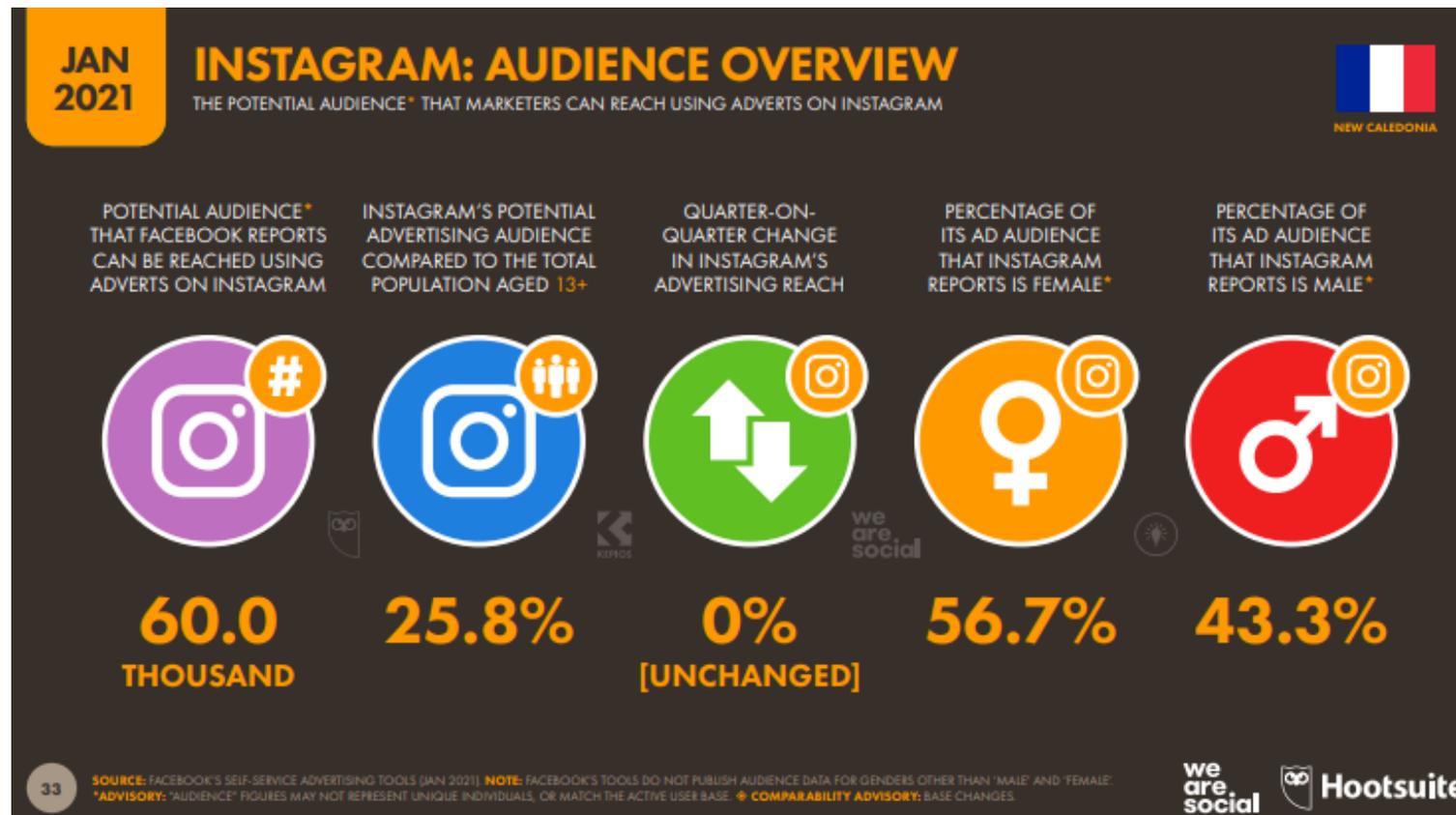


POURQUOI

1. Les USAGES Internet & Réseaux Sociaux en NC



source





Pourquoi & comment être présent sur le web ?

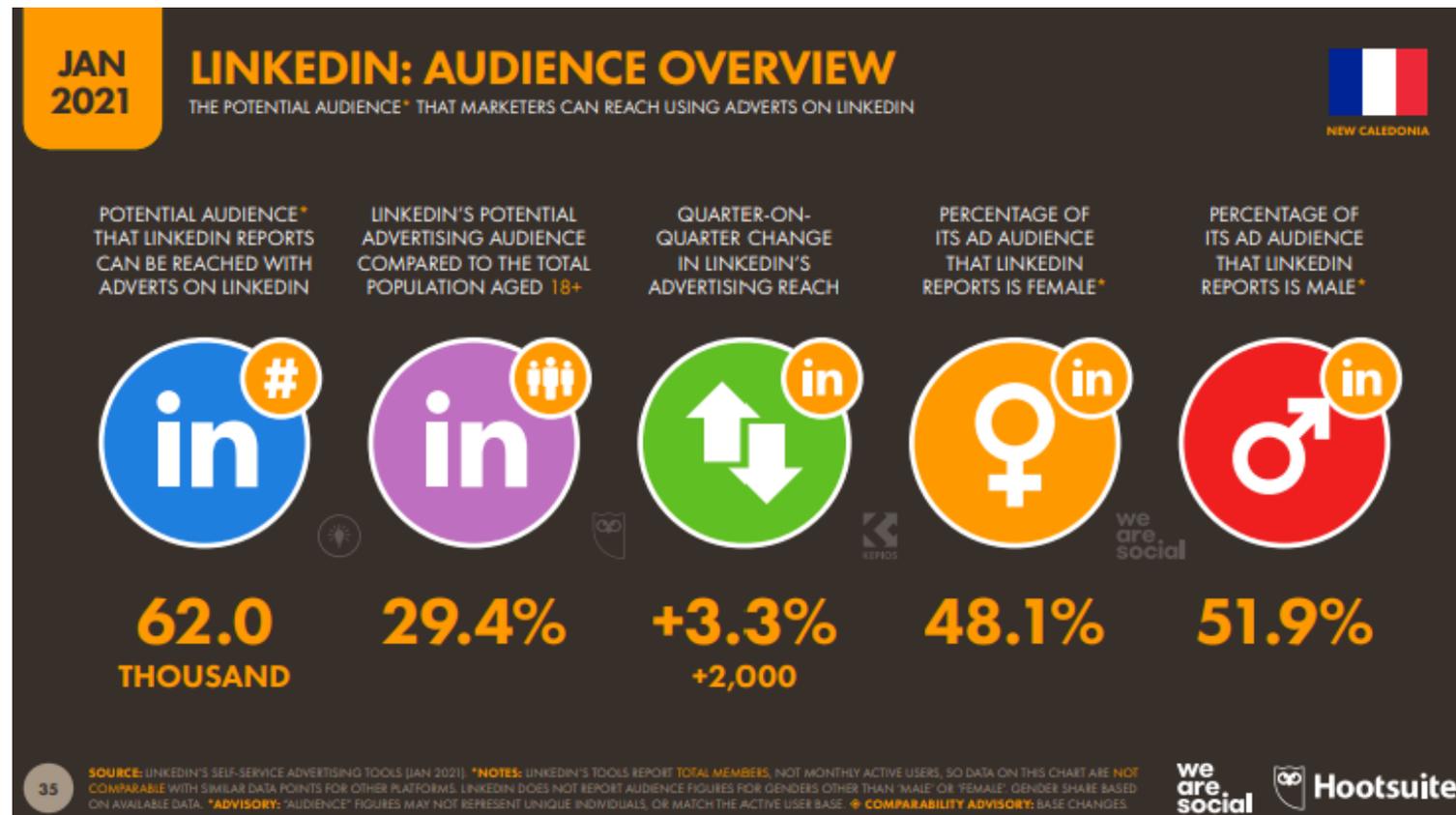


POURQUOI

1. Les USAGES Internet & Réseaux Sociaux en NC



source





Pourquoi & comment être présent sur le web ?

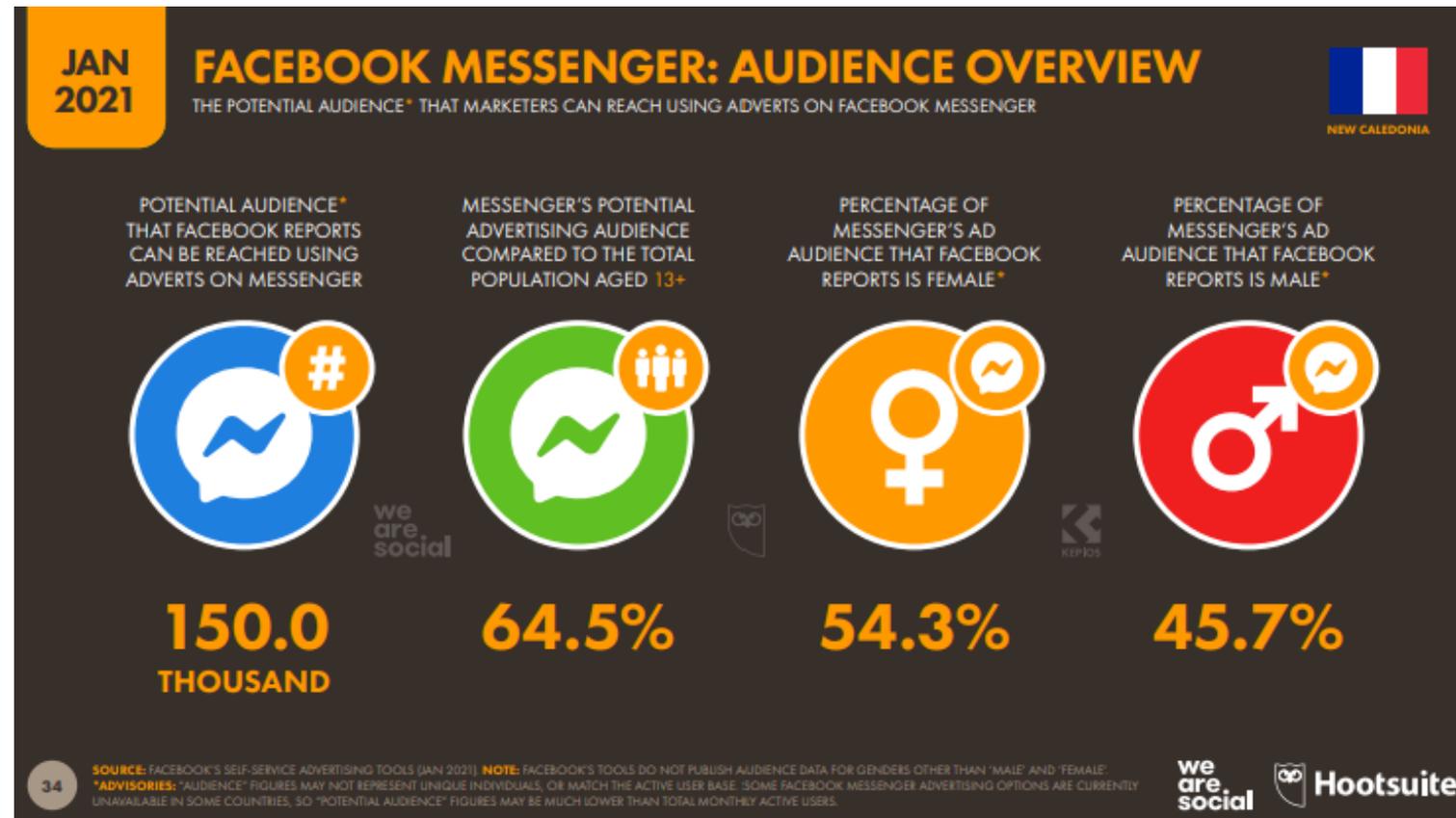


POURQUOI

1. Les USAGES Internet & Réseaux Sociaux en NC



source





Pourquoi & comment être présent sur le web ?

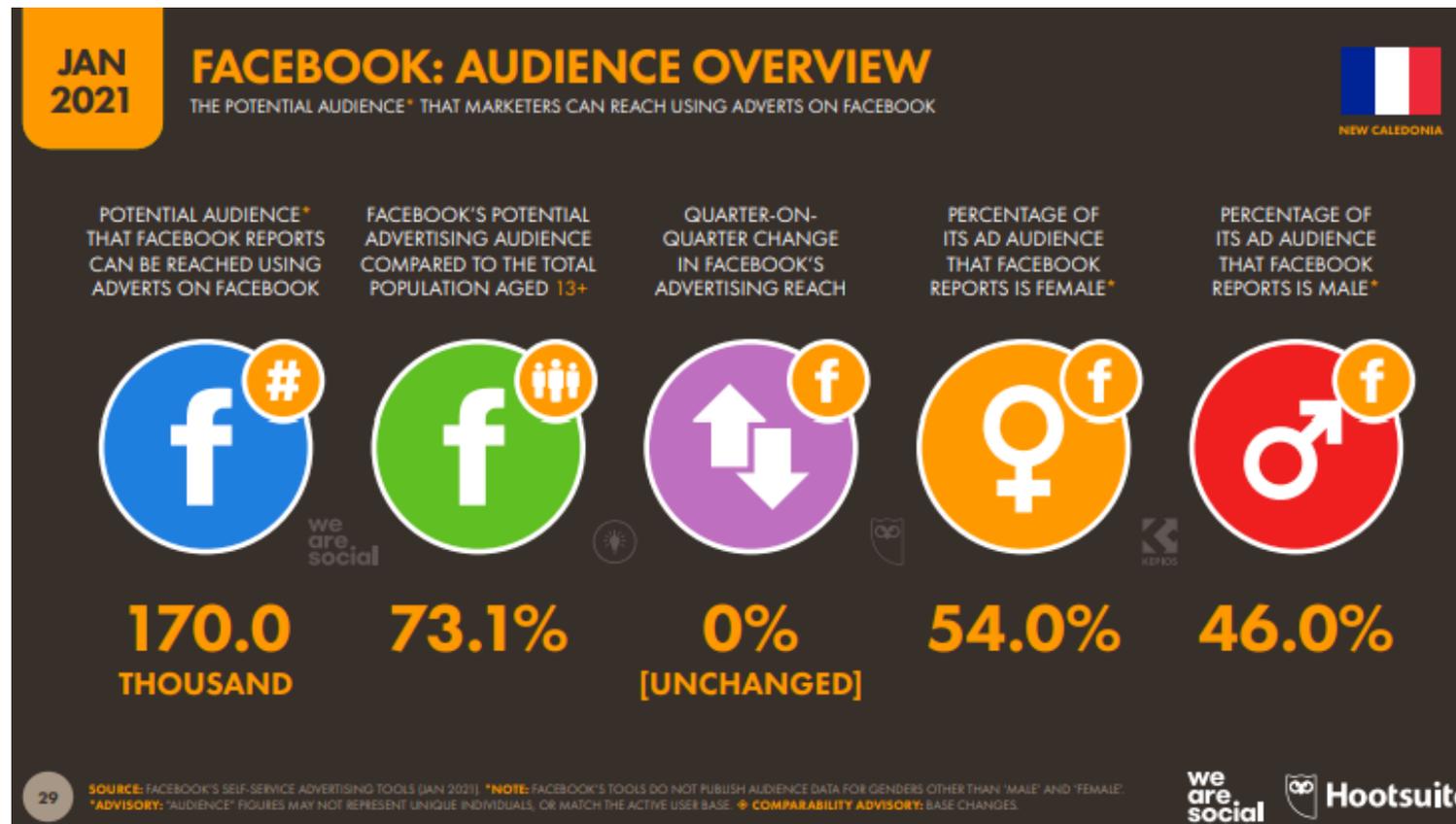


POURQUOI

1. Les USAGES Internet & Réseaux Sociaux en NC



source

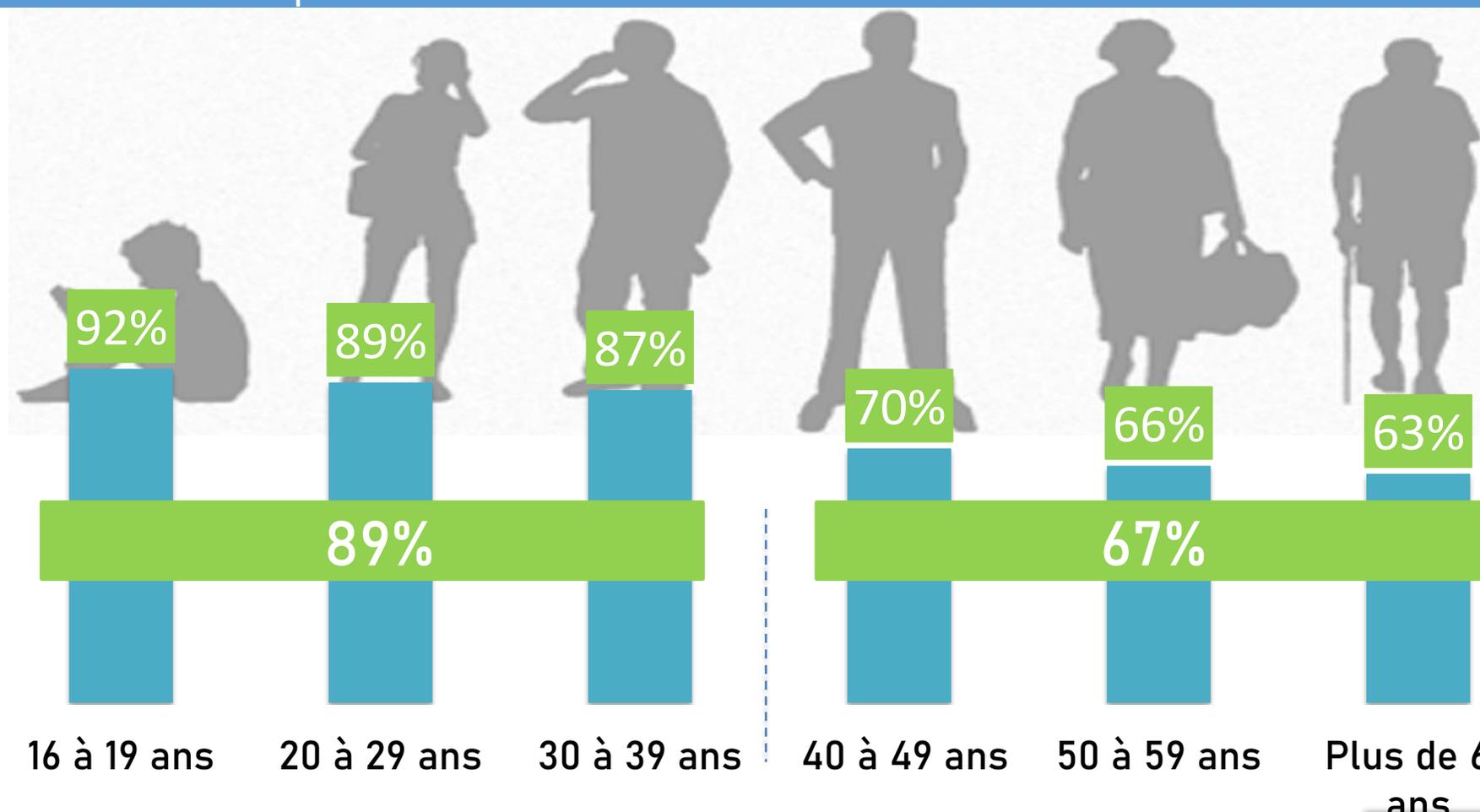




POURQUOI

1. Les USAGES Internet & Réseaux Sociaux en NC

Parce que l'ÂGE des INTERNAUTES CALÉDONIENS consultant au moins 1 RÉSEAU SOCIAL



Votre cible est sur les réseaux sociaux !

...Et vous ?

Source

éclairer le développement numérique



POURQUOI

2. Les RAISONS
d'un usage
professionnel

à VOTRE avis ?

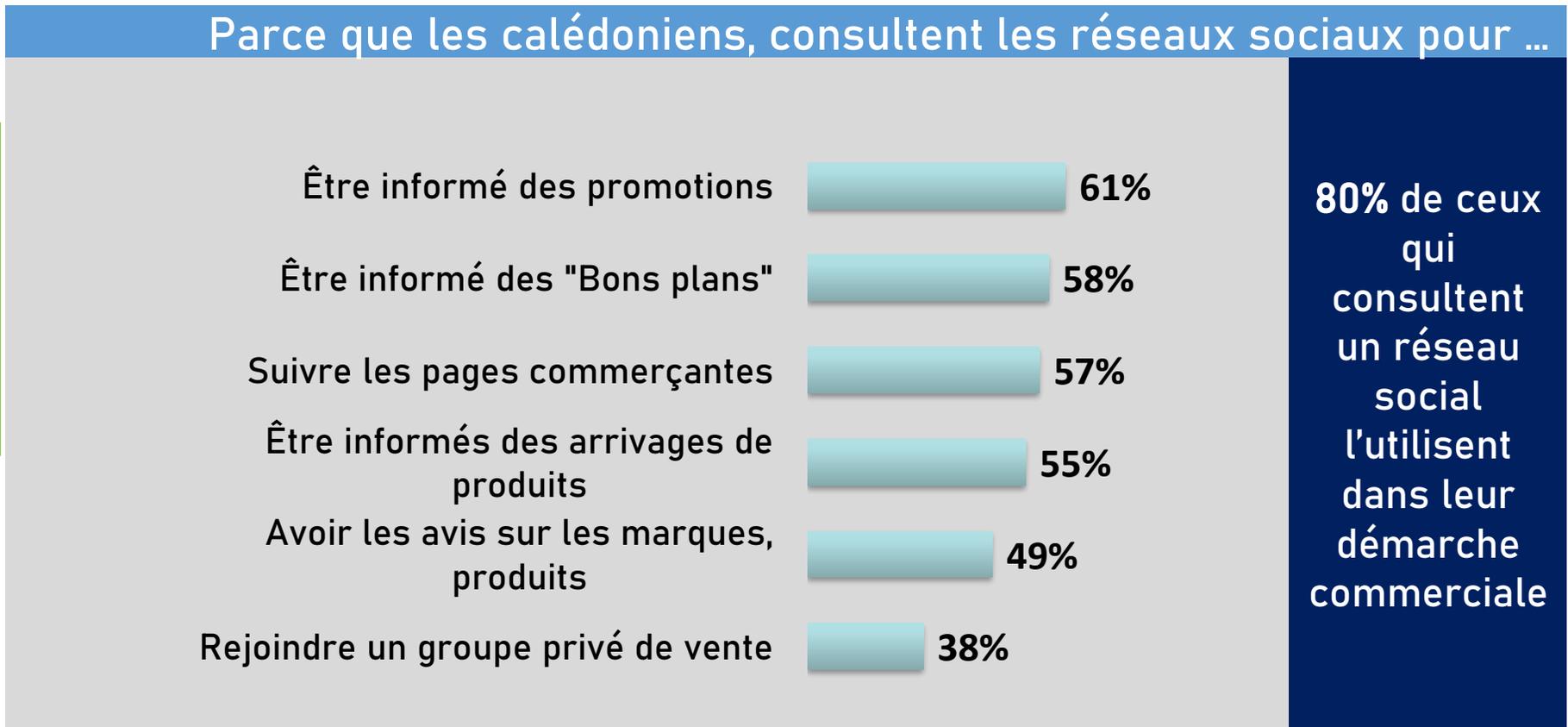


Pourquoi & comment être présent sur le web ?



POURQUOI

2. Les RAISONS d'un usage professionnel



Base : 591 internautes, utilisateurs des réseaux sociaux

Il faut se rendre visible pour le « chaland-Internaute » !

Source



COMMENT
JE
communique
EFFICACEMENT ?

1. Les ATTENTES
de mes usagers
au cœur de ma
stratégie

2. Des OUTILS
instantanés,
adaptables et
mesurables !



COMMENT

1. Les ATTENTES
de MES usagers
au cœur de ma
stratégie

Les **7** bonnes
questions
à se poser
pour une **STRATÉGIE WEB**
performante



[Source](#)



COMMENT

1. Les ATTENTES de MES usagers au cœur de ma stratégie

7 questions à se poser

pour une **STRATÉGIE WEB performante**

AVANT TOUT

OUBLIEZ TOUT ce que vous savez !

PRÊT(E)?

[Source](#)



COMMENT

1. Les
ATTENTES de
MES usagers
au cœur de ma
stratégie

Source

7 questions à se poser

1 PRÊT(E)?

Quel est votre BESOIN ?

-  Chiffre d'AFFAIRE
-  NOTORIÉTÉ
-  Changer d'IMAGE
-  RAJEUNIR vos clients

Sans OBJECTIF PRÉCIS pas de SUCCÈS possible !
Si vous êtes prêt à consacrer des ressources à votre présence en ligne, c'est parce que vous en avez besoin pour atteindre un OBJECTIF RENTABLE.
Être clair sur cet objectif est LE prérequis pour une stratégie à succès !





COMMENT

1. Les
ATTENTES de
MES usagers
au cœur de ma
stratégie

7 questions à se poser

Quelle CIBLE visez-vous ?

2



LES FEMMES
ACTIVES



LES FEMMES
ENCEINTES



LES SENIORS



Votre **CIBLE PRIORITAIRE** est celle qui répondra le mieux à votre besoin.
Pour mieux la toucher, il faut **BIEN LA CONNAÎTRE**, et donc **BIEN L'IDENTIFIER**.



ASTUCE

4 CHOISISSEZ
MOTS CLÉS
QUI LA DÉFINISSENT



Votre cible est-elle en ligne ?
Si oui, **LOCALISEZ-LA !**

[Source](#)



COMMENT

1. Les
ATTENTES de
MES usagers
au cœur de ma
stratégie

7 questions à se poser

3

quelle **ACTION** attendez-vous
de votre cible ?



qu'elle
LIKE



qu'elle
ACHÈTE



qu'elle
PARTAGE



qu'elle
PENSE QUE ...

Si vous ciblez cette population,
C'EST QUE VOUS AVEZ BESOIN D'ELLE.
Vous voulez qu'elle fasse quelque chose
qui servira vos objectifs.



Source



COMMENT

1. Les ATTENTES de MES usagers au cœur de ma stratégie

7 questions à se poser

4

Qui êtes-VOUS ?

Que faites-vous ? Qu'est-ce qui fait votre identité, votre différence ?
SOYEZ CLAIRS !



ASTUCE

DÉFINISSEZ À MINIMA VOTRE ADN D'ENTREPRISE OU DE MARQUE EN **4** MOTS CLÉS

[Source](#)



COMMENT

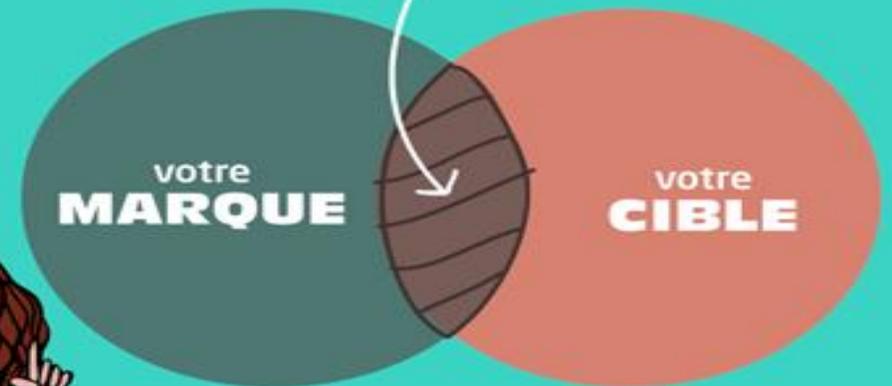
1. Les
ATTENTES de
MES usagers
au cœur de ma
stratégie

[Source](#)

7 questions à se poser

5 Quel est votre TERRITOIRE de DIALOGUE ?

Sur quels sujets POUVEZ-VOUS ENGAGER LA CONVERSATION ?



ATTENTION AU NOMBRILISME !
C'est le moment d'être honnête et de ne pas se fourvoyer sur ce qui intéresse **AUTHENTIQUEMENT** votre cible !



COMMENT

1. Les
ATTENTES de
MES usagers
au cœur de ma
stratégie

7 questions à se poser

6

Quels **CONTENUS** pouvez-vous proposer pour nourrir et animer ce territoire de dialogue ?

Listez les **CONTENUS** dont vous disposez et ceux que vous pouvez créer.
Pour chacun **IDENTIFIEZ** :

- ✓ THÈME
- ✓ FORMAT
- ✓ TON
- ✓ PÉRIODICITÉ de publication
- ✓ Potentiel D'INTERACTIVITÉ

ATTENTION SOYEZ RÉALISTES !

C'est le moment de tenir compte
de vos **RESSOURCES**, vos **COMPÉTENCES**,
votre **CADRE RÉGLEMENTAIRE**,
votre **CULTURE D'ENTREPRISE**,
et vos **CONCURRENTS**.



[Source](#)



COMMENT

1. Les
ATTENTES de
MES usagers
au cœur de ma
stratégie

7 questions à se poser



7 **Quels OUTILS WEB sont pertinents pour votre projet ?**

BRAVO POUR VOTRE PATIENCE !
C'est dur de ne pas penser "OUTIL" avant de penser "STRATÉGIE" mais ça paye ! Désormais, il vous reste à choisir **LES OUTILS QUI SERVIRONT LE MIEUX VOTRE STRATÉGIE.**

Logos of various web tools: RP 2.0, YouTube, f (Facebook), g+ (Google+), WWW, Twitter, in (LinkedIn), pin (Pinterest), blog, tumblr., and an App Store icon.

Source



COMMENT

2.Des OUTILS
instantanés,
adaptables et
mesurables !

oui...mais lesquels ?





Pourquoi & comment être présent sur le web ?



les SITES WEB « HOME »

votre « Maison, Bureau & vitrine officielle »

COMMENT
2.Des OUTILS instantanés, adaptables et mesurables !

Image issue du [site internet de la CCI Nouvelle-Calédonie](#)

► Pensez « Data & Mobile First » !

éclairer le développement numérique

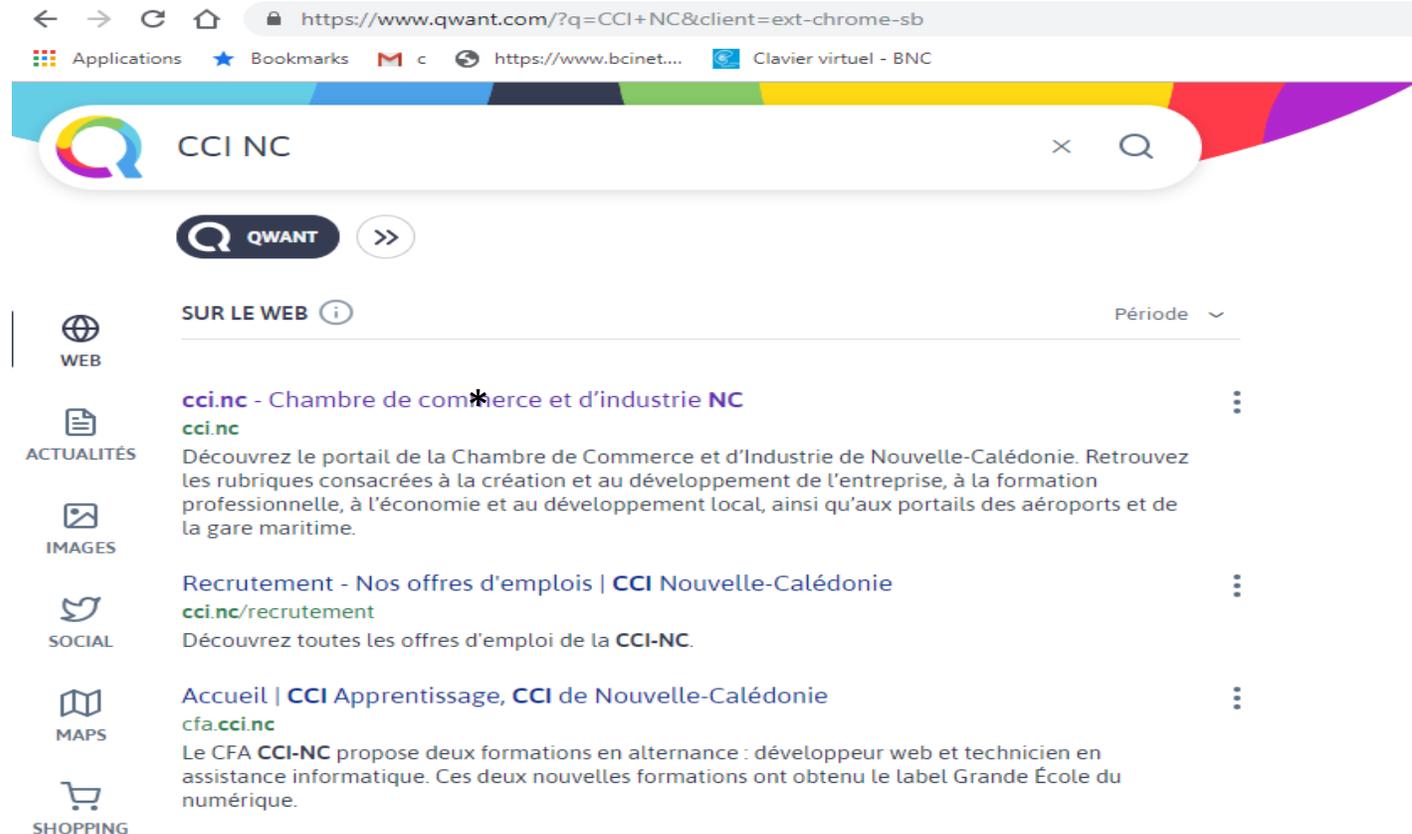


Pourquoi & comment être présent sur le web ?



les MOTEURS de RECHERCHE (& Annuaire *)

vosre référencement en ligne !



COMMENT
2.Des OUTILS instantanés, adaptables et mesurables !

*Plusieurs annuaires sont disponibles en NC !

Mes COORDONÉES / ANNUAIRE* à l'heure du numérique !

des pompiers à aéroport de Noumea-La Fontouta (NFA) cette semaine nuit pompiers du Vanuatu, dans le cadre du partenariat signé en 2017 entre la CCI-NC et Airports Vanuatu Limited (le gestionnaire de tous les aéroports du Vanuatu).

Image issue de la recherche de la "CCI NC" sur Qwant

éclairer le développement numérique



Pourquoi & comment être présent sur le web ?

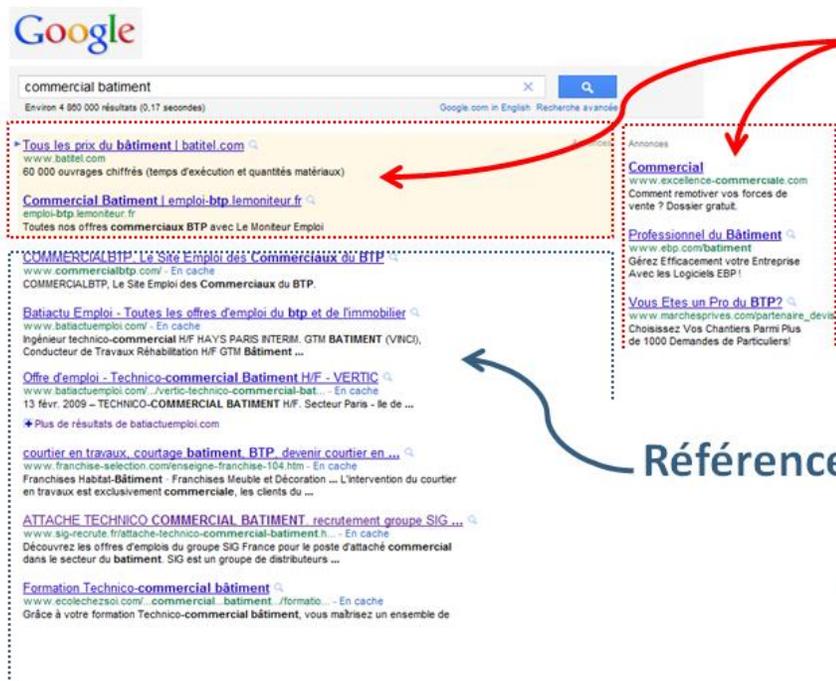


les MOTEURS de RECHERCHE

vos références en ligne !

COMMENT

2. Des OUTILS instantanés, adaptables et mesurables !



Google Adwords

= S.E.A.
Search Engine Advertising

= annonces
= liens sponsorisés

Référencement naturel

= S.E.O.
Search Engine Optimization

= liens naturels
= liens organiques



* Accès à l'article d'expert

« *Référencement Internet - Un impératif de visibilité sur le Web* »

par Ludovic DANTENY (Mon Coach Webmarketing)

! Mon Référencement peut être « naturel » (SEO -> « Gratuit ») ou « sponsorisé » (S.E.A -> Payant) !*

Source

éclairer le développement numérique



Pourquoi & comment être présent sur le web ?

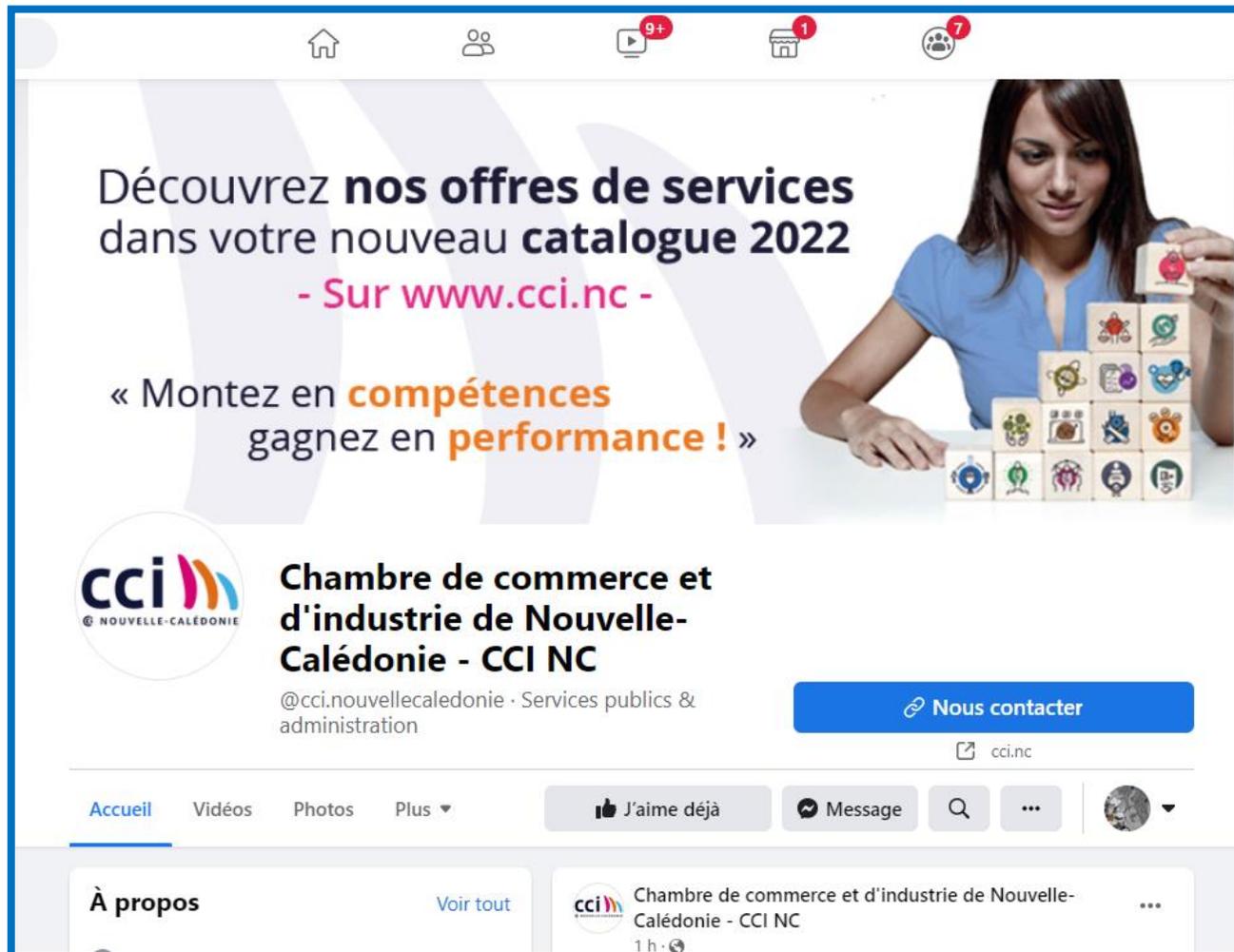


les RESEAUX SOCIAUX

vosre communauté de « fans », de suiveurs

COMMENT

2.Des OUTILS instantanés, adaptables et mesurables !



Vos AMENER VISITEURS (prospects, clients) VERS VOTRE SITE, votre enseigne !

! Δ ! Votre page « réseau sociaux » peut être un support suffisant, en fonction de la taille de l'entreprise !

éclairer le développement numérique

Image issue de la page Facebook de la CCI Nouvelle-Calédonie



COMMENT

2.Des OUTILS instantanés, adaptables et mesurables !

Source

les RESEAUX SOCIAUX

les posts

(culturepub)

Et enfin, vous lisez ça

Juste après, vous remarquez ça

D'abord, vous lisez ça

Ensuite, vous lisez ça

Après, vous lisez ça

les posts



! △ ! Exit la le



- Appuyez votre publication avec un VISUEL FORT !!
- Enrichissez la avec des MOTS CLÉS pertinents (#)
- Mentionnez des INFORMATIONS complémentaires dans les zones de textes !
- TAGUEZ VOS PARTENAIRES (@) pour les ALERTER (notifications), & ACTIONS de leur part (♥, ...)!

éclairer le développement numérique



COMMENT

2.Des OUTILS
instantanés,
adaptables et
mesurables !



Si vous touchez et intéressez vos suiveurs, ils PARTAGENT et DIFFUSENT pour vous !



Même sur 1 réseau social où VOUS n'êtes PAS présent !

Source

éclairer le développement numérique



Pourquoi & comment être présent sur le web ?



les SITES WEB « MARCHAND » votre magasin personnalisé !

COMMENT

2.Des OUTILS instantanés, adaptables et mesurables !



► Pensez « Data & Mobile First » !

Mise en avant et en vente de vos produits... Et uniquement les vôtres !

éclairer le développement numérique

Image issue du site web marchand de flower_shop



Sur QUOI COMMUNIQUER ?

1. MA stratégie de communication est UNIQUE,

2. Développer ses VENTES de produits et services



QUOI

comme mon offre !

1. MA stratégie
de
communication
est UNIQUE,



Pourquoi & comment être présent sur le web ?



QUOI

1. MA stratégie de communication est UNIQUE,

comme mon Offre... qui reste ce qu'elle est !

sans tromper l'œil



mon CONTENU doit la valoriser avec détails des Produits & Services !

▪ Précisez vos
COORDONNÉES et
MOYENS de
COLLECTE/LIVRAISON !

▪ Assumer votre
POSITIONNEMENT &
Indiquez vos TARIFS !



QUOI

le ROI n'est pas automatique !

2. Développer
ses VENTES de
produits et
services





QUOI

2. Développer ses VENTES de produits et services

le ROI...une histoire au CAS par CAS !

10% de CA en plus*
*uniquement via le site web marchand !



+ de 50% de CA en plus !*
avec une digitalisation de process au « Cœur de métier »

| Des repas équilibrés livrés chez vous chaque jour



*de la gestion des commandes en « tout papier ».....à un Service de commande en ligne sur site marchand « propre »

ROI = ...-10 %...-5% 0% ... 5% ... 10% ... 50%...? ▶ ...pas de règle établie...
...100%...105% ...200% ...? ▶ **et pas de limite non plus !**

Images issues des sites web marchand de [flower_shop](http://flower_shop.nc) et aquavena.nc



Pourquoi & comment être présent sur le web ?



exemple du e-commerce et du repérage en ligne

QUOI

2. Développer ses VENTES de produits et services



achat... et/ou repérage en ligne !
sur 10 Calédoniens



4 pratiquent le E-commerce

5 font du Repérage en ligne ! *

RESEARCH ONLINE



PURCHASE OFFLINE*



*Démarche de Recherche en ligne avant achat en Magasin





Synthèse - car sur 10 Calédoniens

QUOI

2. Développer
ses VENTES de
produits et
services

8 utilisent INTERNET !



6 sont présents sur au moins
1 Réseau SOCIAL !

5 font du Repérage en ligne*



*Démarche de Recherche en ligne avant achat



4 pratiquent le E-commerce



Pourquoi
&
comment
être présent
sur le
web? ✓

Pour en savoir plus sur le dispositif et les rencontres proposées [cliquez ici](#) ou sur les visuels

éclairer le développement numérique