



**Go-Digital-now**

Si c'est pas maintenant, c'est quand ?

Le petit livre blanc

**La digitalisation c'est  
maintenant !**

**Enzymes**  
consulting

**N'attendez plus...**

**La digitalisation c'est maintenant !**



# LA DIGITALISATION C'EST MAINTENANT !

## Index

<b>1. Introduction à la digitalisation</b> .....	<b>3</b>
<b>2. La digitalisation c'est quoi ?</b> .....	<b>4</b>
<b>3. Les objectifs de la digitalisation</b> .....	<b>4</b>
<b>4. Les outils de la digitalisation</b> .....	<b>5</b>
<b>5. Les domaines clés de la digitalisation</b> .....	<b>5</b>
<b>6. Le marketing digital</b> .....	<b>6</b>
6.1. Qu'est-ce que le marketing digital	6
6.2. Pourquoi digitaliser la relation client ?	7
6.3. Pourquoi est-ce si important ?	8
6.4. Les objectifs du marketing digital	8
6.5. Les outils du marketing digital	9
6.6. Les stratégies du marketing digital	10
6.6.1. Email marketing	11
6.6.2. Content marketing	11
6.6.3. Social marketing	12
6.6.4. Publicité display	12
6.6.5. Marketing SEO	13
6.6.6. Marketing d'affiliation	13
6.6.7. Marketing mobile	14
<b>7. Les erreurs à ne pas commettre</b> .....	<b>14</b>
<b>8. La mise en œuvre de la digitalisation</b> .....	<b>15</b>

# LA DIGITALISATION C'EST MAINTENANT !

## 1. Introduction à la digitalisation

Aujourd'hui la digitalisation est devenue incontournable pour toutes les entreprises. Elle s'applique à tous les domaines et assure une optimisation du temps et de l'argent en automatisant les tâches de plus en plus complexes. Elle sera même un avantage concurrentiel dans les domaines où le virage digital n'a pas été fait par les entreprises.

A l'heure où le numérique a trouvé sa place dans chaque aspect de notre quotidien, l'évaluation des besoins et habitudes des consommateurs est devenue plus qu'étroitement liée aux innovations digitales. Tout va de plus en plus vite, il y a une application pour tout, nous sommes connectés du matin au soir et plus de 50% de notre communication passe par Internet. La digitalisation doit avant tout s'accompagner d'une bonne stratégie digitale.



## 2. La digitalisation c'est quoi ?

La digitalisation est le procédé qui vise à transformer une entité analogique en code informatique pour la rendre plus performante. La digitalisation est un phénomène naturel qui combine Internet et les avancées informatiques.

Elle implique un changement de la culture d'entreprise, des processus internes et de la façon de faire des affaires.

## 3. Les objectifs de la digitalisation

- Augmenter les ventes et améliorer la relation avec les clients
- Trouver, développer et améliorer les canaux permettant d'attirer de nouveaux clients
- Gain de productivité grâce à l'optimisation et à l'efficacité des services à la clientèle
- Optimisation des dépenses et par conséquent augmentation de la rentabilité
- Collecte d'une grande quantité de données des clients pour affiner la cible de l'entreprise
- Créer les canaux de communication internes et externes
- La communication coûte moins cher, car elle est mieux ciblée
- Fidélisation plus importante des clients

## 4. Les outils de la digitalisation :

- Les sites Web
- Les sites Web mobiles
- Les applications mobiles Les logiciels business (CRM, eShop, eReservation, etc...)
- Les Newsletters
- Les Landing Pages
- Les Réseaux sociaux

## 5. Les domaines clés de la digitalisation

La digitalisation est transversale dans l'entreprise, pourtant il ne faut pas croire qu'il faille aborder tous les domaines en même temps. Il y a 6 domaines importants de la digitalisation, avec au centre de tout le processus les DONNEES. La digitalisation est donc basée et pilotée par celles-ci.

- Direction et administration
- Vente et distribution
- Clients
- Fournisseurs
- Processus
- Relations internes

# LA DIGITALISATION C'EST MAINTENANT !

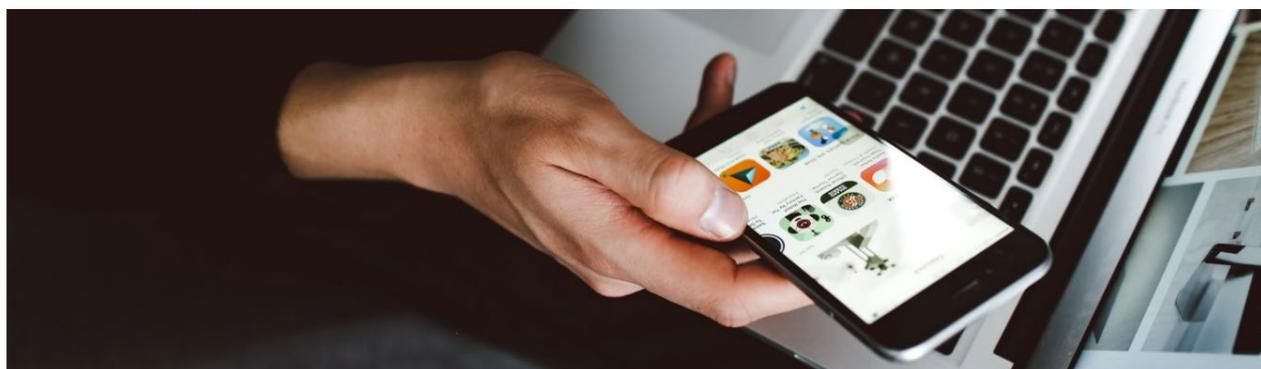
## 6. Le marketing digital

La digitalisation a également pour objectif de favoriser la communication avec les clients, notamment par l'amélioration du marketing. Avec le marketing digital, une nouvelle approche du marketing a ainsi vu le jour.

Vous n'êtes pas encore passé au digital, mais vos clients l'ont déjà fait.

### 6.1. Qu'est-ce que le marketing digital ?

Le marketing digital utilise les canaux numériques pour vendre des produits/services ou promouvoir une marque auprès des consommateurs. Il s'appuie sur l'usage d'Internet et des objets connectés. Sites Web, réseaux sociaux, sites Web mobiles, applications pour Smartphones et tablettes, podcast, vidéos en ligne sont au cœur du marketing digital.



## LA DIGITALISATION C'EST MAINTENANT !

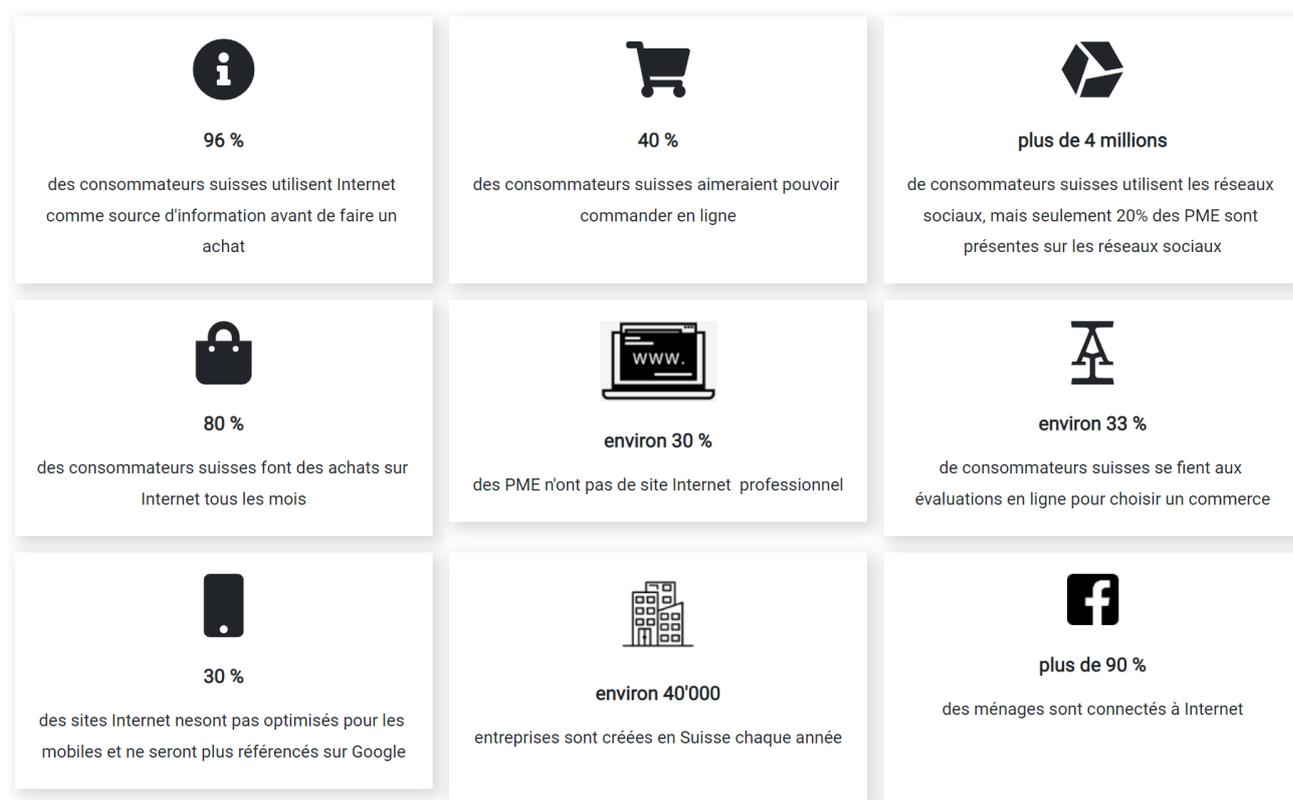
### 6.2. Pourquoi digitaliser la relation client ?

- Améliorer l'expérience d'achat du client et l'interaction avec l'entreprise, ce qui génère une plus grande satisfaction
- Pour augmenter le chiffre d'affaires en activant de nouveaux canaux de vente et en optimisant les canaux existants



# LA DIGITALISATION C'EST MAINTENANT !

## 6.3. Pourquoi est-ce si important ?



## 6.4. Les objectifs du marketing digital

- L'objectif du marketing digital est d'augmenter les visites du site Web, de transformer ces visites en action d'achat et de fidéliser les clients en établissant une relation régulière avec lui. Le marketing mobile (sites Web mobiles et applications mobiles) prend une part de plus en plus importante.
- Enregistrer et centraliser les activités

### 6.5. Les outils du marketing digital

La première étape consiste à avoir un site Web adapté aux appareils mobiles, des profils sur les réseaux sociaux, des canaux de communication en ligne. Les clients sont habitués à l'instantanéité, ils attendent d'être servis 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.

La Worldsoft Business Suite avec tous ses logiciels est l'outil idéal, automatiquement livré avec le site Web, pour réaliser et optimiser votre marketing digital.

- **Le WebConnector** relie votre site Web avec votre administration ! Les demandes de renseignements, les inscriptions et les ventes de votre site Web sont enregistrées. Les réponses sont envoyées automatiquement par e-mail, enregistrées et correctement codées.
- **Le logiciel de relation client (CRM)** est un outil digital qui permet de collecter, organiser et gérer les informations relatives aux clients.
- Le gestionnaire de vente **Leadmanager** est un outil efficace pour augmenter vos ventes et pour mettre en oeuvre une gestion proactive du client et marketing.
- **Avec le logiciel E-Mail Marketing System (EMS)**. Plus de clients par l'envoi multiple d'e-mails personnalisés et d' e-mails de rappel.
- Avec **Factura**, vous créez et gérez devis/offre, factures, bulletins de livraison, notes de crédit et rappels

## LA DIGITALISATION C'EST MAINTENANT !

- Votre propre logiciel **d'affiliation** entièrement automatisé peut multiplier vos ventes.
- **Accès Admin client.** Tous vos clients disposent d'un accès en ligne à leurs données et à leurs factures. Un e-mail automatique suffit.
- Les statistiques de vente sont continuellement mises à jour.
- Un e-commerce. Il est impératif d'intégrer la vente en ligne à vos activités.
- **Une haute sécurité avec un Cloud-System**

Vous n'avez donc pas besoin de développer des applications et des interfaces pour votre entreprise et ces logiciels sont automatiquement reliés à votre site Web.

### 6.6. Les stratégies du marketing digital

Pour se développer, toute entreprise a, aujourd'hui, besoin d'avoir une présence Internet professionnelle et accessible sur toutes les plateformes mobiles.

- Email marketing
- Content marketing
- Marketing social
- Publicity display
- Marketing SEO (référencement naturel et liens commerciaux)
- Marketing d'affiliation
- Marketing mobile

# LA DIGITALISATION C'EST MAINTENANT !

## 6.6.1. Email marketing

### Email marketing



Un retour sur investissement impressionnant



De faibles coûts

L'Email marketing a un retour sur investissement de

**3800 %**

Cela signifie qu'un email peut générer un revenu de CHF 38 pour chaque CHF dépensé.

#### Rappelez-vous

- Ne pas spammer les utilisateurs
- Évitez les mots déclencheurs
- N'ayez pas l'air trop promotionnel
- Créez des emails basés sur la personnalité des clients

## 6.6.2. Content marketing

### Content marketing



Instaurer la confiance



Améliorer la notoriété de la marque



**70 % des internautes souhaitent s'informer sur les produits par le biais du contenu plutôt que par les publicités traditionnelles.**

# LA DIGITALISATION C'EST MAINTENANT !

## 6.6.3. Social marketing

### Social media marketing

Il y a près de 2,8 milliards d'utilisateurs de médias sociaux dans le monde, soit environ un tiers de tous les utilisateurs d'Internet. Il n'est donc pas question d'ignorer les médias sociaux.



Instaurer la confiance



Améliorer la notoriété de la marque



## 6.6.4. Publicity display

### Publicité display



La publicité display utilise des espaces publicitaires pour promouvoir un produit. Le clic sur la publicité renvoie directement sur le site de la marque. Il s'agit d'un des formats de publicité les plus classiques sur le Web comme sur les applications.

### 6.6.5. Marketing SEO (référencement naturel et liens sociaux)

#### Marketing SEO

Le SEO (Search Engine Optimization) désigne l'ensemble des actions et stratégies visant à améliorer le classement d'un site web dans les résultats naturels des moteurs de recherche. Le référencement naturel exclut donc les résultats publicitaires payants.

Le référencement renforce la visibilité d'un site Web et permet de générer du trafic qualifié.

### 6.6.6. Marketing d'affiliation

#### Marketing d'affiliation

Le marketing d'affiliation est une forme de marketing payant à la performance où un affilié vend des articles pour le compte d'un commerçant pour un taux ou un pourcentage convenu de la vente.

C'est une excellente forme de publicité pour les shops e-commerce puisque les fonds ne sont échangés qu'après la vente conclue, mais il fonctionne pour tous les modèles d'entreprise.

## 6.6.7. Marketing mobile

### Marketing mobile

**Le marketing mobile regroupe l'ensemble des techniques marketing qui vont être adaptées à l'utilisation des smartphones. Le marketing mobile peut également être défini comme l'ensemble des actions marketing entreprises à destination d'individus qui sont en situation de mobilité.**

**Le mobile marketing permet aux entreprises de se rapprocher du consommateur, où qu'il soit, pour générer de l'interactivité et stimuler l'acte d'achat et de fidélisation du client.**

## 7. Les erreurs à ne pas commettre

Depuis la crise du Coronavirus, les entreprises doivent impérativement repenser leur façon de travailler en favorisant le télétravail et en digitalisant les outils et les processus.

La digitalisation est donc une priorité pour les entreprises. Mais il faut faire très attention parce qu'il faut planifier la transformation digitale de votre entreprise, autrement vous risquez de voir votre projet de digitalisation dérailler.

## LA DIGITALISATION C'EST MAINTENANT !

Il y a donc quelques erreurs à ne pas commettre pour éviter un échec.

- Ne pas avoir une stratégie de la transformation digitale
- Ne pas mettre le client au centre de la transformation digitale
- Conserver ses vieilles habitudes
- Ne pas impliquer l'ensemble des collaborateurs
- Négliger la formation

### **8. La mise en œuvre de la digitalisation**

Il n'y a pas d'avenir pour les entreprises sans un processus de digitalisation. Les PME doivent mettre les technologies de l'information au centre de leur stratégie.

Les étapes de la transformation digitale :

- Tout d'abord faire un état de la situation, identifier les domaines où la transformation digitale aura le plus d'impact.
- Etablir une stratégie et plan d'action digitale
- Etablir une stratégie et plan d'action réseaux sociaux
- Définir et créer les processus et les procédures
- Refonte du site Web
- Mise en œuvre des logiciels et formation des collaborateurs.

LA DIGITALISATION C'EST MAINTENANT !

**N'attendez plus...**

**La digitalisation c'est maintenant !**

Enzymes Consulting accompagne les PME pour la digitalisation et la stratégie marketing de votre entreprise.

Contactez-nous par e-mail : [daniel@enzymes.ch](mailto:daniel@enzymes.ch)  
Plus d'informations sur <http://www.enzymes.ch>