



MASTER CLASS



**Digitalisez votre entreprise
pour rester compétitif**



Big

bpfrance inno generation

Pourquoi se digitaliser ?



La **technologie** pour mieux se concentrer
sur l'**humain** et sur son **métier**



Qui est concerné ?



Les **entreprises existantes**

- De la TPE au Grand Groupe

Les **administrations publiques**

Les **associations**

Les **créateurs d'entreprises**



Sommaire



1. Augmenter sa **Business Intelligence**
2. Travailler la **marque employeur**
3. Travailler de façon plus **collaborative et horizontale**
4. Être plus **performant & augmenter son ROI**
5. Se concentrer sur sa **valeur ajoutée / expertise** dans son métier



Augmenter sa Business Intelligence



Externe : Outil de veille automatique

Interne : Chat

Cas pratique Grand Groupe :

- Mission de conseil, échanges par mail trop chronophages, mise en place de Discord
- Mise en place de Mention pour suivre les # et rebondir plus rapidement



Travailler la marque employeur



Les **talents** veulent rejoindre une entreprise qui :

- Utilise des outils collaboratifs
- N'effectue pas des tâches rébarbatives et répétitives, sans valeur humaine ajoutée
- Utilise correctement les Réseaux Sociaux
- ...

Aujourd'hui, malgré ce que l'on dit, les **talents** sont contactés par **pléthore de recruteurs**.

Si vous voulez les **attirer et les garder**, il faut **passer au digital**



Travailler la marque employeur



Welcome
to the Jungle

Média

Découvrir les entreprises

Trouver un job

Tech



Welcome Originals

LA TRIBU



Joko

👉 Artificial Intelligence /
Machine Learning, FinTech /
InsurTech, Mobile Apps

👥 De 15 à 50 salariés

LE POSTE

**Marketing Acquisition
Manager**

📄 CDI

📍 Paris

Good to know

Joko is located in awesome offices in the very heart of Paris (Châtelet).

- Open remote policy: you can work from wherever you want
- Team drinks every 2 weeks and yearly offsites
- The latest in Apple's equipment
- And a lot of fun!



Décloisonner des métiers pour mieux collaborer



Exemple d'un Grand Groupe : de nombreux services / régions ont besoin de campagnes publicitaires sur les RS pour leurs produits / régions.

Avant : aucune connaissance du fonctionnement et de la stratégie sur ce type de campagne + aucun process

Aujourd'hui : formés aux outils + création d'un process commun et de tutos avec le Responsable Pubs, pour que chaque collaborateur puisse demander une campagne de pub pour ses produits

= diffusion des connaissances, montée en compétence, facilitation du travail et création de synergies en interne

+ vers une indépendance de prestataires externes ?



Être plus collaboratif



Microsoft 365 et GSuite !

Cas pratique Administration publique :

- Ratification de textes



 Office 365


Suite



Être plus performant : mieux suivre et analyser sa performance



Un reporting à la main ? FAUX
Les données sont là où vous les visualisez.
Connectez-les

Cas pratique Grand Groupe :

- Remonter des informations de 7 régions en excel
 - Format différents ...
- Mise en commun par une personne
- Données modifiées en cours de route
- Peu d'exploitation par manque de temps



Être plus performant : le marketing à ROI +



Pub traditionnelle (TV, presse, affichage, radio, cinéma)	Pub digitale (Social Media / Search Engine Advertizing)
✗ énormes budgets (pub TV : un visiteur sur son site = € ???)	✓ budgets maîtrisés (pub Facebook : un visiteur sur son site = en moyenne 0,29 centimes)
✗ plans à longs termes	✓ micro campagnes possibles
✗ dépendance à des agences	✓ possibilité de se former en interne pour devenir autonome
✗ compliqué (voire impossible) d' optimiser / stopper une campagne en cours de route	✓ main sur tous les paramètres de la campagne en temps réel
✗ ciblage très large	✓ ciblage ultra fin grâce au big data

Cas pratique Administration Publique : opération baguette 🥖



Être plus performant : le No-code



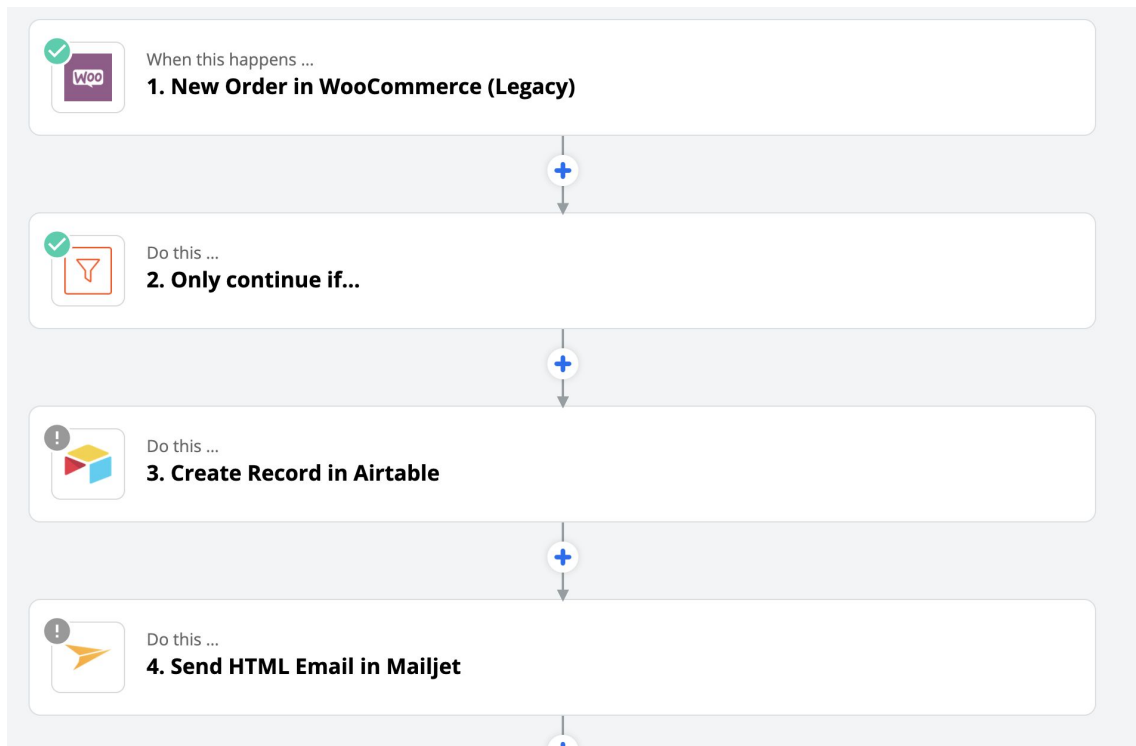
Plus besoin de coder, juste de geeker !

Cas pratique Admin publique et Grand Groupe :

- Prospection
- Organigramme
- Landing pages



Se concentrer sur son métier



Se concentrer sur son métier



HOW OFTEN YOU DO THE TASK

	50/DAY	5/DAY	DAILY	WEEKLY	MONTHLY	YEARLY
1 SECOND	1 DAY	2 HOURS	30 MINUTES	4 MINUTES	1 MINUTE	5 SECONDS
5 SECONDS	5 DAYS	12 HOURS	2 HOURS	21 MINUTES	5 MINUTES	25 SECONDS
30 SECONDS	4 WEEKS	3 DAYS	12 HOURS	2 HOURS	30 MINUTES	2 MINUTES
1 MINUTE	8 WEEKS	6 DAYS	1 DAY	4 HOURS	1 HOUR	5 MINUTES
5 MINUTES	9 MONTHS	4 WEEKS	6 DAYS	21 HOURS	5 HOURS	25 MINUTES
30 MINUTES		6 MONTHS	5 WEEKS	5 DAYS	1 DAY	2 HOURS
1 HOUR		10 MONTHS	2 MONTHS	10 DAYS	2 DAYS	5 HOURS
6 HOURS				2 MONTHS	2 WEEKS	1 DAY
1 DAY					8 WEEKS	5 DAYS

HOW MUCH TIME YOU SHAVE OFF



Se concentrer sur son métier



Automatiser,
quand il le faut,
comme il le faut,
et **concentrez-vous sur ce que vous aimez**



Conclusion



Ne pas avoir peur de changer d'outil
Tester, tester, tester
Aller vite, à l'essentiel

Penser ROI



Vos retours sont importants !



bit.ly/bpi-matha

Merci !

www.matha.io

