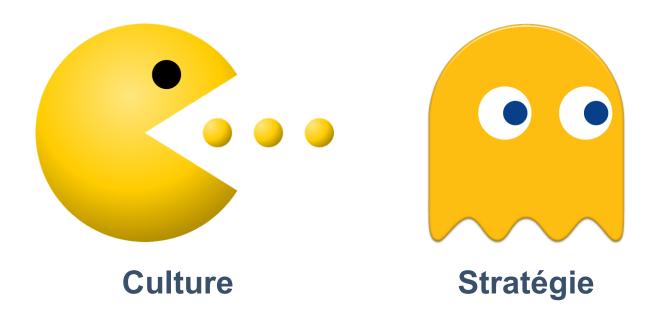
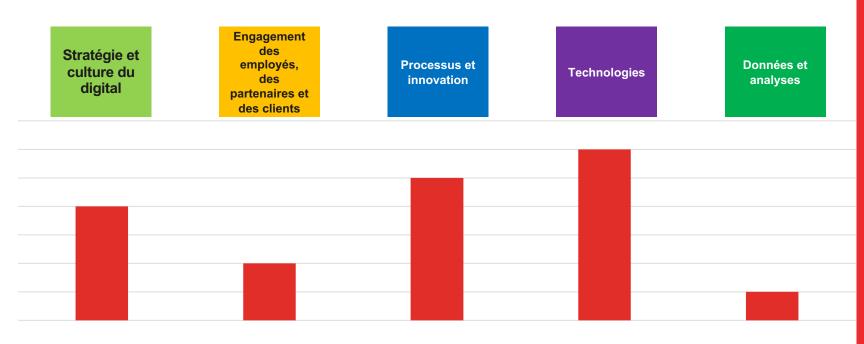


Votre Culture mangera toujours votre Stratégie au petit déjeuner...





Quel Changement Pourriez-vous Apporter pour Améliorer votre Digitalisation ?



Enquête conduite auprès de +85 entreprises en Suisse romande entre 2019 et 2021





Pourquoi tout le Monde parle de l'Importance de la Donnée ?



LE MONT O LAUSANNE RÉGION





Qu'est-ce qui a Changé?



Comment j'achète?



Pourquoi j'utilise?









Comment Génèrez-vous de la Valeur?





EXPERIENCE

- Choix pour le client
- Personnalisation
- Automatisation
- Faible latence
- Depuis n'importe quel appareil
- N'importe guand

Vue « Service »



PLATEFORME

- Place de marché
- Sous-traitance
- Pair à pair
- Economie de partage
- Monetisation des données
- Communauté

Vue « Donnée »

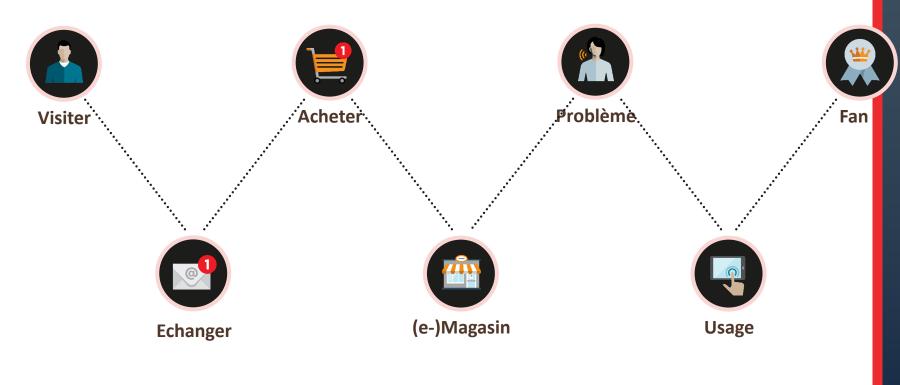








Le parcours du Client...

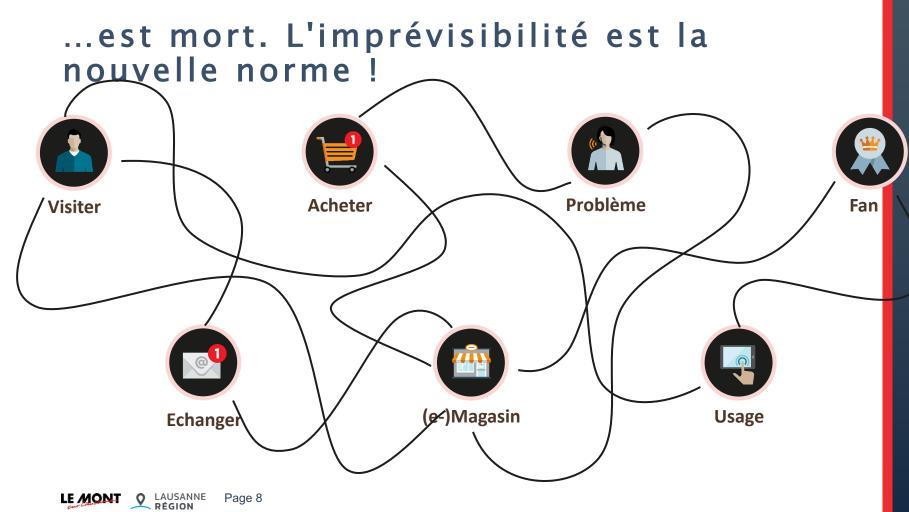
















Exemple de Digitalisation avec les plateformes

Les +

- Fiche produit limitée
- Panier multi-commerçants
- Navigation simple
- Communication directe entre les commerçants et les clients

Les —

- L'esprit de clocher quand la collaboration n'est pas culturelle
- La mémoire courte quand le « monde d'avant » semblera revenir
- Est-ce que le commerce local est prêt pour une transition digitale



- ✓ Plus de visibilité pour mon commerce
- ✓ Développe mon chiffre d'affaires
- ✓ C'est un nouveau canal de ventes
- ✓ Créé un nouveau moyen de livraison
- ✓ Ne pas laisser la place aux géants du numérique!
- ✓ Améliore la relation avec mes clients afin de proposer plus de services

Comment Augmenter sa Visibilité ?

Les +

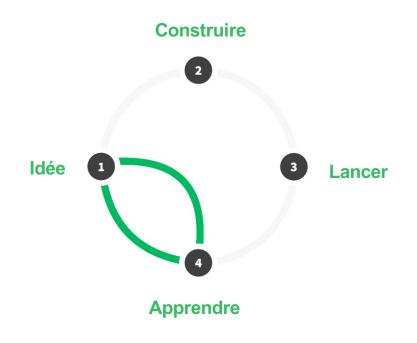
- Identifier où sont vos prospects et clients (quels réseaux ? quelles chaînes ? quels mots-clés ? quelles habitudes ?)
- Mettre en place un « Tunnel de vente » centré sur une seule action
- Collecter les données (de manière éthique) et créer votre propre communauté

Les —

- Oublier le « site web » traditionnel
- Adopter une culture digitale (la stratégie suivra...)
- Maintenir régulièrement et enrichir la proximité avec votre audience

- ✓ Construire un « Tunnel de vente » en se concentrant sur un seul but : réserver un appel, vendre un produit, ou obtenir un rendez-vous, etc.
 - ✓ Créer une audience autour de vos activités en ligne en collectant puis exploitant vos données
 - ✓ Piloter avec les données (indicateurs)
 pour vous améliorer

Quelle Méthode adopter?



Le "Design sprint"
vous donne un
raccourci pour
apprendre sans
avoir à construire
et lancer.









Le « Design sprint » pour commencer votre **Transformation**





LE MONT



Tenez-vous à Jour... Constamment!



Mettre à jour vos connaissances



Acquérir de nouvelles compétences



Obtenir des qualifications certifiées



Vous ouvrir à de nouvelles perspectives professionnelles



Élargir votre réseau de contacts



Accompagner le développement personnel de votre organisation



