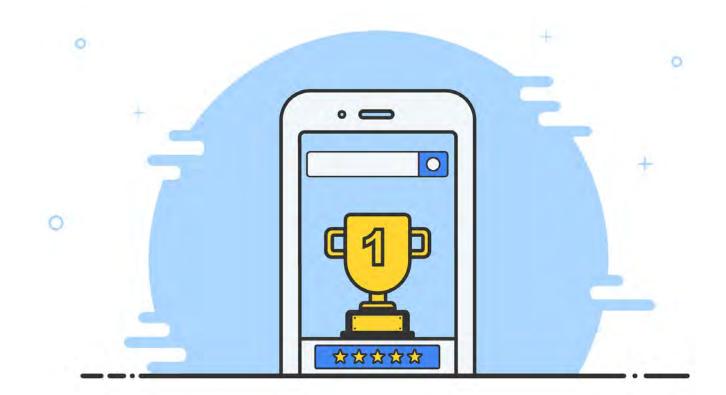
MARKETING 2.0

vendre et communiquer par Internet

Florian Mélon









ASBL d'encadrement pour les ruraux et les agriculteurs en diversification

> Hébergements, Circuits courts Fermes pédagogiques Accueil social rural Accueil récréatif Agri-Innovation

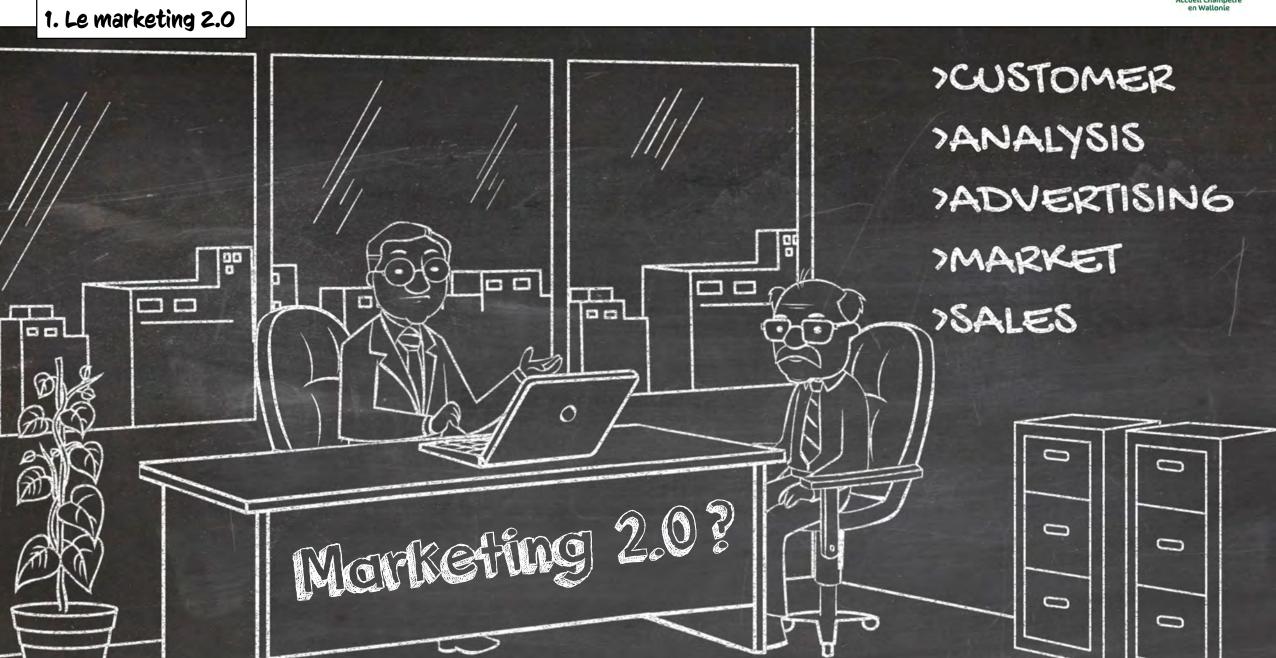


Mais aussi un service d'Aide a la communication

www.accueilchampetre.be www.accueilchampetre-pro.be

•••







LE MARKETING 1.0 EST LE MARKETING DES 4 P :

- PRODUIT
- PRIX
- PROMOTION
- PLACEMENT

IL PLACE LA MARQUE COMME INCONTOURNABLE





LE MARKETING 2.0 EST LE MARKETING DES CONSOMMATEURS :

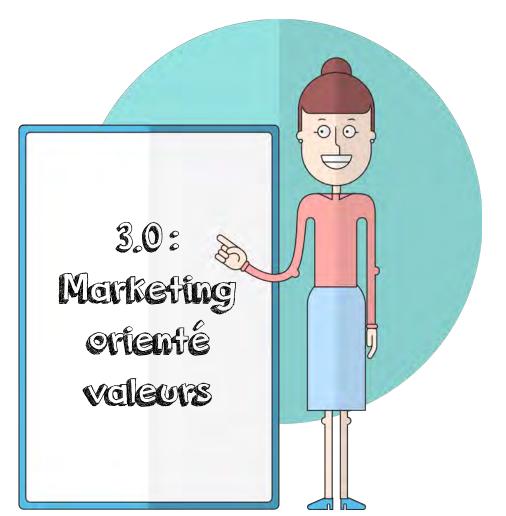
- IL EST LA COMBINAISON DU WEBMARKETING, DU WEB 2.0 ET DU SOCIAL MEDIA.
- INTERNET EN EST LE PRINCIPAL OUTIL
- C'EST LE WEB PARTICIPATIF (LE WEB 2.0)
- ON CHERCHE UNE PREMIÈRE PERSONNALISATION DE L'OFFRE (BLOG, FORUM, RÉSEAUX SOCIAUX...)
- IL PLACE LA MARQUE COMME PROCHE DE NOUS





LE MARKETING 3.0 EST LE MARKETING DES CONSOM'ACTEURS :

- IL RÉPOND À DES THÉMATIQUES COMME LE BIO, LE CIRCUIT COURT, LE RECYCLAGE...
- C'EST UN MARKETING EN QUÊTE DE SENS
- IL PLACE LA MARQUE COMME SYMPATHIQUE





LE MARKETING 4.0 EST LE *MODE SANS* ÉCHEC DU MARKETING :

- IL SE BASE SUR DES ALGORITHMES, DES CALCULS ET DES PROGRAMMES
- IL SE BASE SUR LES INFORMATIONS DONNÉES (OU NON) PAR LES CONSOMMATEURS
- C'EST LE MARKETING DES PRÉDICTIONS DES COMPORTEMENTS ET DES ATTENTES
- IL OPTIMISE LES PERFORMANCES DU MARKETING ET ANTICIPE LES BESOINS DES CONSOMMATEURS
- IL PLACE LA MARQUE COMME UNE RÉPONSE





PARLER DE MARKETING 2.0 EST UN RACCOURCI.

CHAQUE TYPE DE MARKETING EST UNE ÉVOLUTION QUI S'AJOUTE AUX AUTRES.

VOUS ÊTES DÉJÀ DANS UN DE CES MARKETINGS.

À VOUS DE REJOINDRE « LA MEUTE »...

EN ATTENDANT SA PROCHAINE ÉVOLUTION!

2. Le commu - consom - acteur





LE COMMU - CONSOM - ACTEUR

Qui est votre (e)client?



DÈS LORS QUE VOUS SOUHAITEZ FAIRE DE LA VENTE/DU MARKETING EN 2020, IL EST QUASI OBLIGATOIRE DE PASSER PAR INTERNET POUR SE FAIRE VOIR.

CELA SIGNIFIE QU'ON S'ADRESSE À DES INTERNAUTES.

AVEC LES AVANTAGES ET LES DÉFAUTS QUE CELA INDUIT.



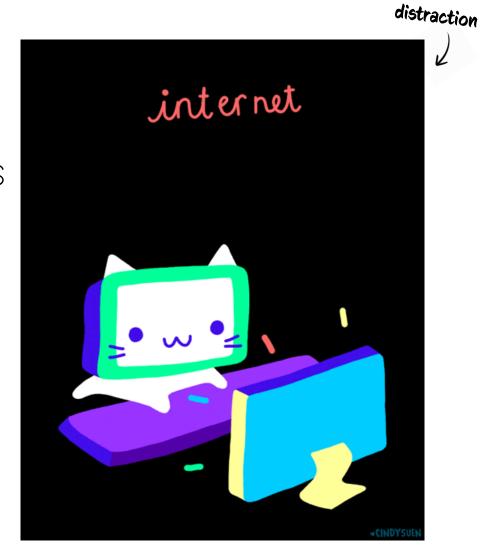


L'INTERNAUTE EST DISTRAIT, IL SURFE

- SUR PLUSIEURS PAGES EN MÊME TEMPS
- EN FAISANT AUTRE CHOSE (TRAJET, CUISINE, TV...)
- SANS AVOIR LE TEMPS

CE QUI SIGNIFIE QUE VOUS DEVEZ

- CAPTER SON ATTENTION
- ÊTRE DIRECT
- ÊTRE LISIBLE (SOUS TITRES, GRAS...)





PAR CONTRE, L'INTERNAUTE DU WEB 2.0 AIME PARTAGER, COMMENTER, JUGER, NOTER...

IL PEUT ÊTRE VOTRE PLUS ARDENT DÉFENSEUR... COMME UNE HORRIBLE ÉPINE DANS VOTRE PIED.

COMMU - CONSOM - ACTEUR

| Communique sur... | Dans laquelle il est partie prenante.





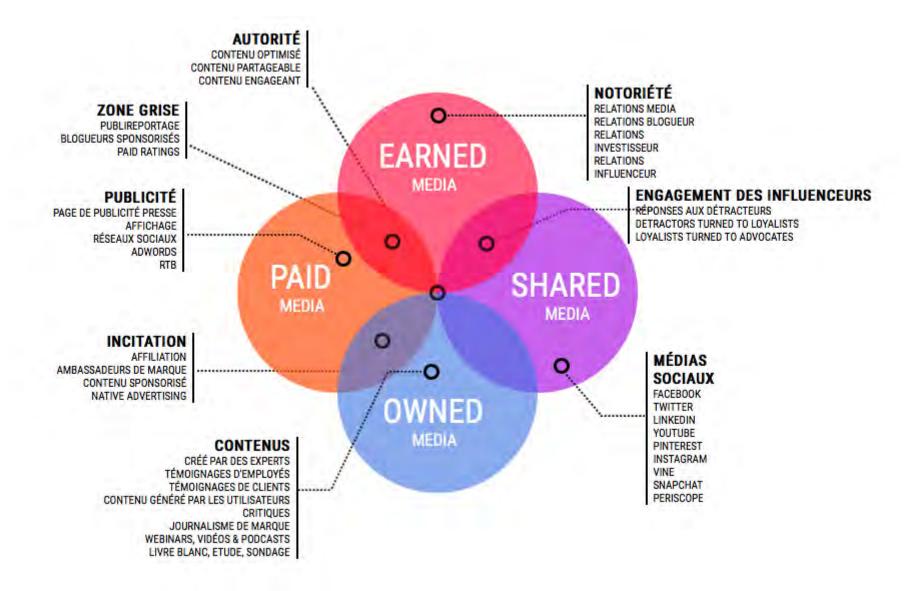
VOS OUTILS EN

2.0 2.0

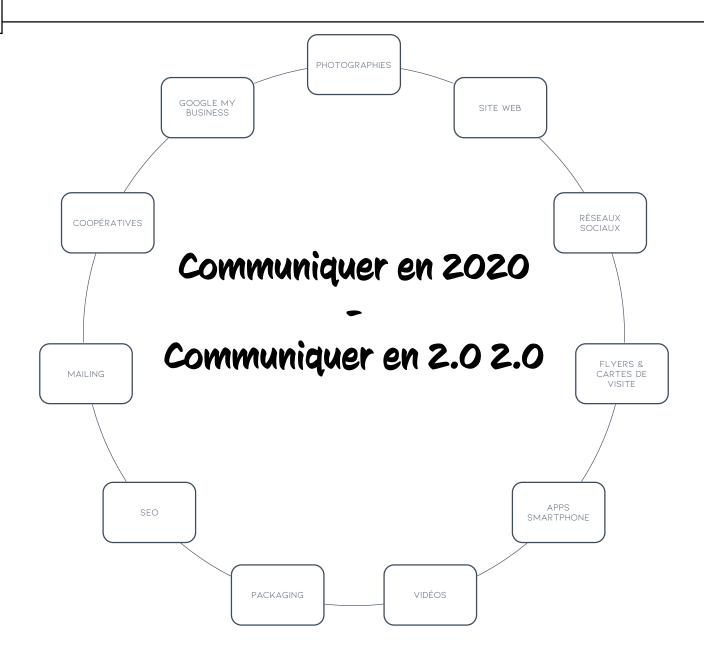




LE MODÈLE PESO















LA BASE DE TOUS VOS EFFORTS DE COMM' => ESSENTIELLES !!!

UN DES RARES POINTS OU IL EST DIFFICILE DE SE PASSER D'UN PRO

(EN PARTIE)





LA BASE DE TOUS VOS EFFORTS DE COMM' => ESSENTIELLES !!!
UN DES RARES POINTS OU IL EST DIFFICILE DE SE PASSER D'UN PRO
(EN PARTIE)

BIEN CADRÉES DE BONNES QUALITÉS PRISES DANS DE BONNES CONDITIONS MISES EN SCÈNE

PHOTOS



MAUVAIS EXEMPLES...







MAUVAIS EXEMPLES...





MAUVAIS EXEMPLES...



CHAMBRE PARTAGÉE DANS : APPARTEMENT

Maison pour des aventuristes



€12 par nuit



MAUVAIS EXEMPLES...



Western-city-Chambres d'hôtes-Location de salle,...

Devenir hôte

M'inscrire

Log in

Dates

Voyageurs

Où loger



CHAMBRE PARTAGÉE · 1 LIT Maison pour des aventuristes €12 par nuit · Annulation gratuite NOUVEAU



CHAMBRE PARTAGÉE - 2 LITS Four charming rooms available in my house €86 par nuit · Annulation gratuite

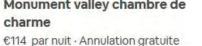
NOUVEAU



CHAMBRE PRIVÉE . 1 LIT studio sixties €82 par nuit · Annulation gratuite NOUVEAU



CHAMBRE PRIVÉE - 1 LIT Monument valley chambre de charme





CHAMBRE PRIVÉE - 1 LIT Très belle chambre d'hôte dans un lieu calme €21 par nuit · Annulation gratuite

**** 30



D'OU L'IMPORTANCE D'UN PHOTOGRAPHE PROFESSIONNEL.

SON COÛT IMPORTANT S'EXPLIQUE PAR LE TRAVAIL SUR ET HORS DU TERRAIN, LE MATÉRIEL, L'EXPÉRIENCE, LES LOGICIELS...

COUT MOYEN EN IMMOBILIER : ENTRE 20 ET 60 EUROS PAR PHOTO.
COUT MOYEN SÉANCE PHOTOS COMMERCIALES :

- PHOTOGRAPHIE D'UN OU PLUSIEURS PRODUITS : 180 € TTC/HEURE
- PHOTOGRAPHIE PUBLICITAIRE : 380 € TTC/HEURE
- PHOTOGRAPHIE EN STUDIO ÉQUIPÉ : 175 € TTC/HEURE
- PHOTOGRAPHIE D'UN MANNEQUIN : DE 1 000 € À 1 200 €

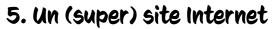
AVOIR UNE BASE « PRO » PERMET D'UTILISER VOS PHOTOS QUAND VOUS LE SOUHAITEZ, COMME VOUS LE SOUHAITEZ, SUR TOUS VOS SUPPORTS.





QUEL BEURRE ACHÈTERIEZ-VOUS ?











EN MARKETING, ON CONSIDÈRE QUE LES <u>20 PREMIÈRES SECONDES</u> VONT DÉCIDER D'UN ENGAGEMENT OU NON.



EN MARKETING, ON CONSIDÈRE QUE LES <u>20 PREMIÈRES SECONDES</u> VONT DÉCIDER D'UN ENGAGEMENT OU NON.

SUR INTERNET, ON CONSIDÈRE QUE L'ON A 15 SECONDES POUR CONVAINCRE UN INTERNAUTE DE RESTER SUR SA PAGE.



HTTP://WWW.VILLARDIERES.COM/

N'OUBLIEZ PAS DE CLIQUER SUR « PLAY » POUR AVOIR LE SON QUI VA ACCOMPAGNE L'IMAGE ©



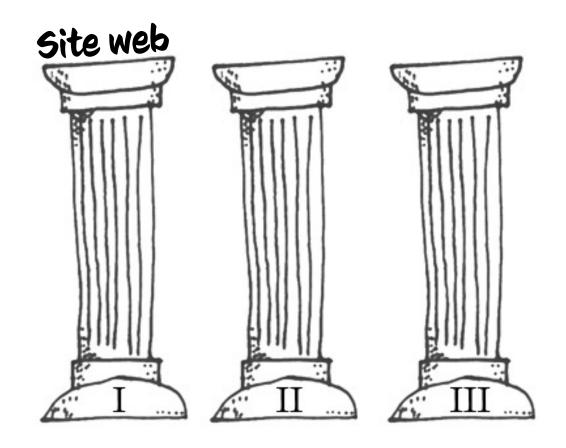


LE DEUXIÈME ÉTAGE DE LA PYRAMIDE DE LA COMMUNICATION MODERNE



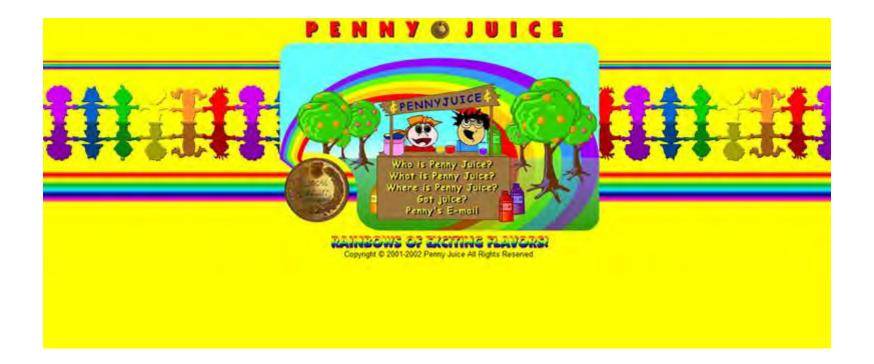


LE PREMIER PILIER DE LA COMMUNICATION WEB





• LA LISIBILITÉ, L'ERGONOMIE, L'UX





- LA LISIBILITÉ, L'ERGONOMIE, L'UX
- LA RESPONSIVITÉ



SITE NON RESPONSIVE

SITE RESPONSIVE

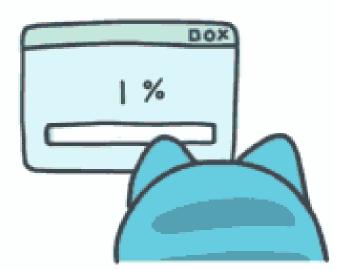


- LA LISIBILITÉ, L'ERGONOMIE, L'UX
- LA RESPONSIVITÉ
- LE RÉFÉRENCEMENT (SEO, SEA)





- LA LISIBILITÉ, L'ERGONOMIE, L'UX
- LA RESPONSIVITÉ
- LE RÉFÉRENCEMENT (SEO, SEA)
- NOM DE DOMAINE ET TEMPS DE CHARGEMENT



5. Un (super) site Internet



- LA BASE DE VOS AUTRES OUTILS DE COMMUNICATION
- COMPREND TOUTES VOS INFORMATIONS
 - => VOUS PERMET D'ALLÉGER VOS AUTRES CANAUX
- COMPREND TOUTES LES INFORMATIONS... MÊME LES MOINS « IMPORTANTES »
- VOUS PRÉSENTE COMME PROFESSIONNEL
- 24H/24H, 7J/7, MÊME EN VENTE



TRIPLE BUTS :

- INFORMER (QUI SUIS-JE, QUE FAIS-JE, OU, QUAND...)
- CONVAINCRE (MON PRODUIT EST BON, IL EST BEAU, JE SUIS UN PROFESSIONNEL...)
- RAPPELER (POUR ALLER AU-DELÀ DU ONE SHOT)





Accueil

Photos

Tarifs HIVER 2011/2012

Hiver 2012 Hors vacances et WE

Tarifs ETE 2012

La table d'hôtes

Loisirs et activités

Actualités

Contact, réservation

Situation

LA MAISON

située dans la Vallée de l'UBAYE, au cœur de la station de ski de PRA-LOUP 1600, dans le département des ALPES DE HAUTE PROVENCE.

A proximité de la route des grandes Alpes. (Abri vélos et parking couvert pour les motos. Parking privé pour les voitures).

A 50 mètres des pistes, de la télécabine de COSTEBELLE, de l'office du tourisme, des écoles de ski, à proximité immédiate de la galerie commerciale.

Les animaux ne sont pas admis. (nous recevons des clients allergiques).

Chambres et salon non fumeur. (décret n°2006-1386 du 15 Novembre 2006)

Ouverture HIVER: Du 10 Décembre 2011 au 9 Avril 2012. Ouverture ETE: du 1er Juillet au 31 Aout 2012.















SITE VITRINE « HOME MADE » : 0 => 100 €

SITE VITRINE SEMI - PRO : 400 - 800 € (BONNE

AFFAIRE!)

SITE PRO: 1200 - XX 000 (MOYENNE: 1200 - 2500 €)



ATTENTION : RÈGLE D'OR DONNEZ-VOUS LES MOYENS DE VOS AMBITIONS, LIMITEZ-VOUS À VOS POSSIBILITÉS (TECHNIQUES OU FINANCIÈRES)



La Grange d'Isabelle et Vincent

ACCUEIL

LA GRANGE

TYPES DE MANIFESTATIONS

A PROPOS DE NOUS

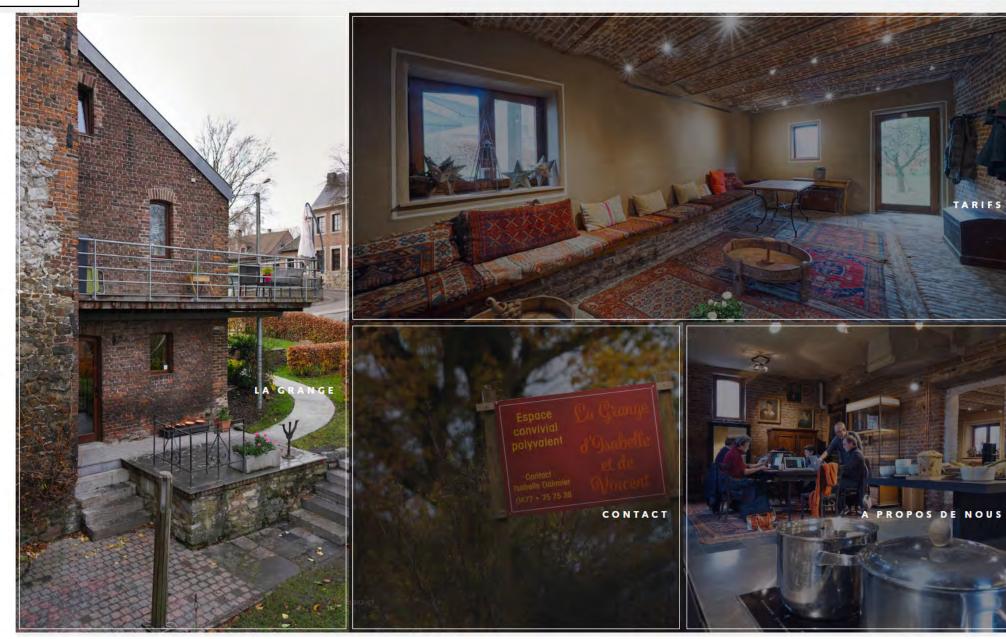
TARIFS

EVÈNEMENTS

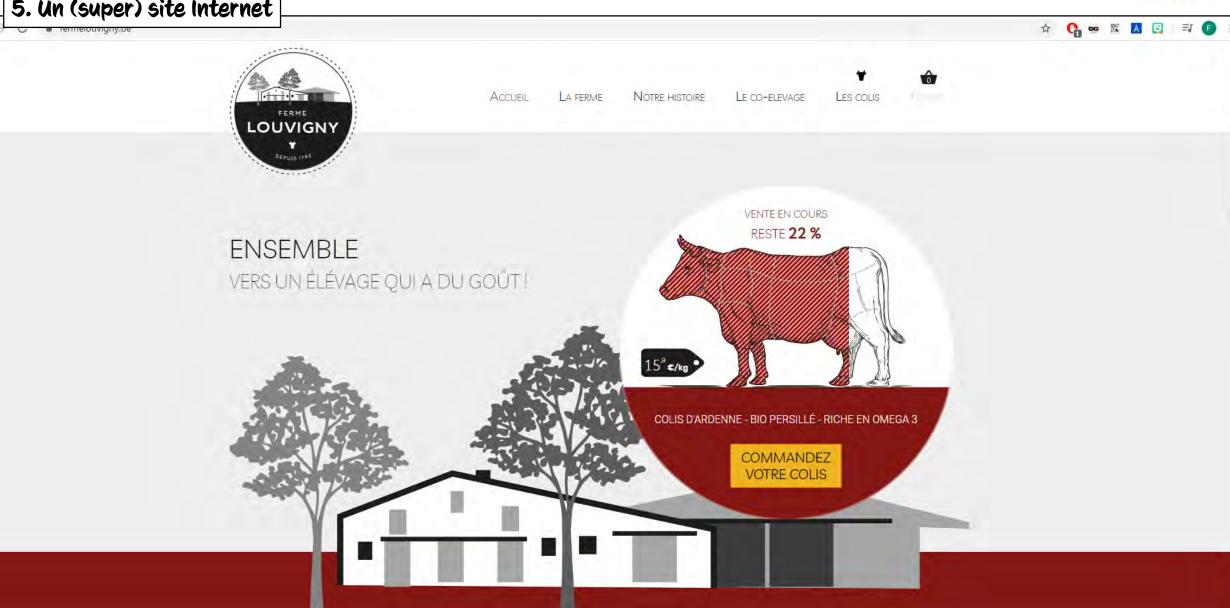
CONTACT

f

La Grange d'Isabelle et Vincent © 2019











P-4537 Verlaine

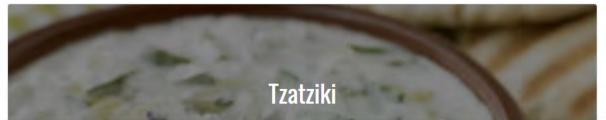
+32 (0)4 259 54 70













HOME NOS ACTIVITÉS Y L'ASBL Y NEWS Y DOCS UTILES DEVENIR MEMBRE Y O

Les nouvelles du secteur



En 2020, je redécouvre la ferme

Jan 17, 2020 | Fermes pédagogiques

Après une année 2019 marquée par l'agribashing et un certain dénigrement envers les agriculteurs, une question s'impose : et si citoyens et agriculteurs repartaient du bon pied en 2020 ? Au-delà de l'aspect rhétorique de cette interrogation se pose la question de la...

lire plus



Lorsque l'agriculture sociale rencontre la médiation animale

Jan 7, 2020 | Accueil Social

Prenez une ferme, un espace champêtre ou un espace de soins en plein air, garnissez le d'animaux affectueux et sensibles, mélangez le tout et vous obtiendrez un lieu de ressourcement parfait pour nombre de personnes en difficultés sociales, familiales ou de santé. La...

lire plus



Se démarquer de la concurrence, une journée au sein du réseau d'ACW

Déc 10, 2019 | Circuits courts, Hébergements

"Démarquez-vous!" Alors que de plus en plus de gens se tournent vers la diversification, comment tirer son épingle du jeu et créer un produit qui plaise et qui marche? C'est autour de ces questions que s'est organisée la dernière réunion décentralisée d'Accueil... lire plus



La Wallonie touristique en chiffres

Nov 21, 2019 | Economie, Hébergements

Le tourisme wallon en 2018 L'Observatoire wallon du Tourisme vient de publier de nouveaux chiffres. Ceux-ci confirment



L'Outil Régional de Commercialisation

Oct 11, 2019 | Hébergements

L'ORC wallon à la conquête d'Internet



Nouvelle formation ferme pédagogique

Août 26, 2019 | Fermes pédagogiques, Formations

Formation : Comment animer les enfants en

Accueil Champêtre

Homme

Technologie Femme

Actualité

Athlètes

On the Trail

Retour aux sources



Aller plus loin : fais de 2020 ton année la plus rapide

La meilleure façon d'apprendre ? Apprendre des meilleurs. Découvre comment nos meilleurs athlètes prévoient de s'entraîner à un niveau supérieur cette année, comment ils fixent leurs objectifs de course et comment ils se préparent physiquement et mentalement.



Réussir un ultra-trail en équipe

215 kilomètres. 29 relais. 2 jour. 1 nuit. La Run Mate du Lac Léman est une question de chiffre comme le Marais Running Club a pu le constater. Un enchaînement réglé comme du papier à musique.



Remporter un titre mondial d'Ironman dans des chaussures empruntées

Lorsque Gill Fullen, championne dans son groupe d'âge aux Championnats du monde d'Ironman, a réalisé que ses chaussures de compétition avaient parcouru plus de kilomètres que l'idéal, elle s'est rendue au stand On pour demander conseil. On lui a donné une paire de chaussures d'essai. Voici ce qui s'est passé ensuite.





Où acheter







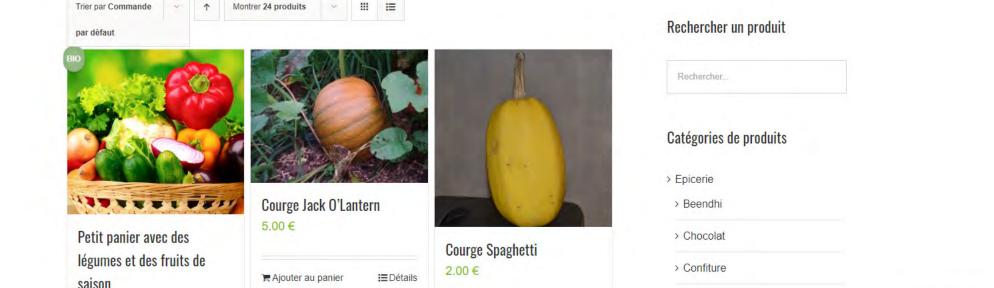














UN SITE E-COMMERCE ?

OUI, MAIS...

- COÛT (IMPORTANT)
 - GESTION
 - MISES À JOUR
- PRÉPARATION DES PRODUITS
 - SÉCURITÉ

..



UN SITE E-COMMERCE ?

OUI, MAIS...

PAR CONTRE, INTERNET ÉVOLUE, LES HABITUDES DE CONSOMMATION DU NET ÉVOLUE (AMAZONISATION), LES OUTILS ÉVOLUENT.



Bénéficiaire Référence de la commande Prix total

20 cents par paiement en ligne (e-shop)



BOOM DES VENTES EN LIGNE : PLUS SPÉCIALEMENT BESOIN DE CARTE VISA (BANCONTACT, PAYCONIQ, PAYPAL...)

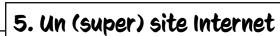




UN SITE E-COMMERCE ?

OUI, MAIS...

D'OÙ L'INTÉRÊT DES SITES « COMMUNS », « COMMUNAUTAIRES » OU « COOPÉRATIFS »





I C T O E M E M E C I A U X

EFARMZ: SERVICE DE LIVRAISON DE COLIS, LE « HELLO FRESH » DU CIRCUIT COURT, LE PRODUCTEUR NE S'OCCUPE NI DE LA LIVRAISON NI DE LA COMMERCIALISATION. LA <u>COMMISSION</u> DÉPEND DU VOLUME DE PRODUITS ÉCOULÉS.

LA RUCHE QUI DIT OUI: SITE DE VENTE ET DE CRÉATION DE « RUCHES » (MINI MARCHÉ DE LIVRAISONS). LE PRODUCTEUR NE S'OCCUPE PAS DE LA COMMERCIALISATION. 20% DE <u>COMMISSION</u>. TOPINO: INTERMÉDIAIRE COMMERCIAL À POINTS RELAIS, LE PRODUCTEUR NE S'OCCUPE NI DE LA COMMERCIALISATION NI DE LA LIVRAISON. 30% DE <u>COMMISSION</u>.

0

AGRICOVERT : COOPÉRATIVE AVEC MAGASIN ET E-SHOP BASÉE À GEMBLOUX. +/- 30% DE COMMISSION.

PAYSANS ARTISANS: COOPÉRATIVE AVEC MAGASINS ET E-SHOP BASÉE À NAMUR. <u>COMMISSION</u> DE 30% EN MAGASIN, 20% EN E-SHOP. POINTS FERMES: COOPÉRATIVE DU CONDROZ LIÉGEOIS. <u>COMMISSION</u>?



INTÉRÊTS DE CES SITES

- GAIN DE TEMPS POUR LE PRODUCTEUR, QUI NE S'OCCUPE PAS DE LA COMMERCIALISATION (VOIRE DE LA LOGISTIQUE)
- GAIN DE TEMPS POUR LE CONSOMMATEUR, QUI A TOUT EN UN CLIC (VOIRE EN UN SITE)
 - LIMITATION DE CERTAINS DÉCHETS (CIRCUITS COURTS, COMMANDES...)
 - PAIEMENT EN LIGNE
 - COMMUNICATION AUTOMATISÉE



VU LES COÛTS ET LA MASSE DE TRAVAIL QU'UN SITE E-COMMERCE EFFICACE DEMANDE, EN FONCTION DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRE, ON SE CONTENTERA

- CHIFFRE D'AFFAIRE IMPORTANT : SITE PROPRE (PESO) COÛT IMPORTANT, MAINS D'ŒUVRE IMPORTANTE, RÉSULTATS IMPORTANTS
- CHIFFRE D'AFFAIRES DE TYPE MOYEN À FAIBLE : SITE

 VITRINE OU E-COMMERCE COOPÉRATIF

 PRÉSENCE EN LIGNE VENTES INDIRECTES ET/OU VENTES À LA COMMISSION
- CHIFFRE D'AFFAIRES FAIBLE À NUL : SITE VITRINE LA VENTE EN LIGNE EST UN MOYEN DE CONTOURNER LES TROP NOMBREUX INTERMÉDIAIRES. CE N'EST PAS UNE OBLIGATION. CE N'EST PAS TOUJOURS NÉCESSAIRE.

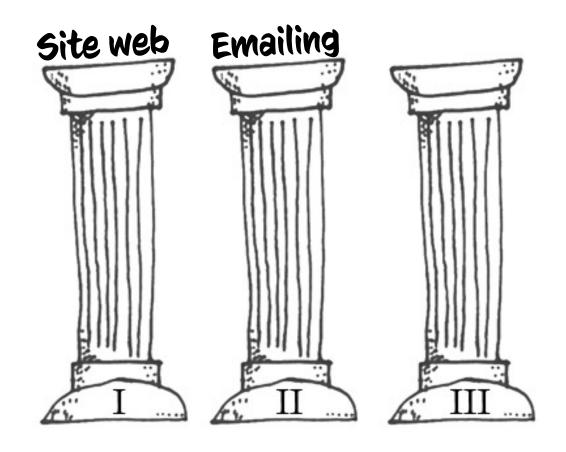


Les emails





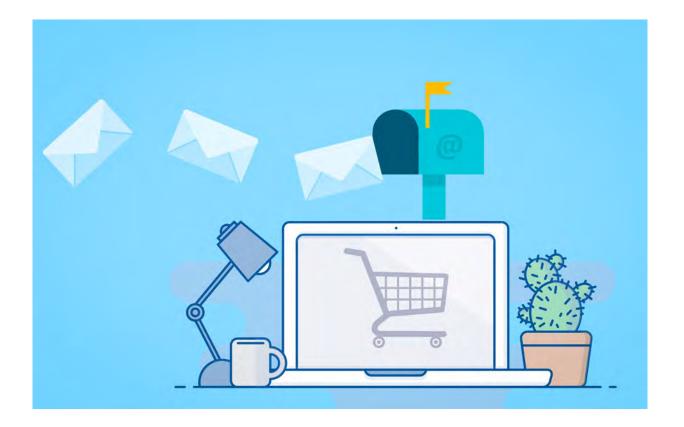
LE DEUXIÈME PILIER DE LA COMMUNICATION WEB





LES CAMPAGNES D'EMAILING

- PERMETTENT DE S'ADRESSER
 DIRECTEMENT À SA LISTE « CLIENT »
- FIDÉLISENT ET INFORMENT
- SONT CONSIDÉRÉES COMME « PEU »
 INTRUSIVES (ET FACILE À BLOQUER)
- CRÉENT DES PICS DE FRÉQUENTATIONS VERS VOTRE SITE WEB
- ATTENTION : UTILISEZ UNE « VRAIE »
 ADRESSE EMAIL (ÉVITEZ
 PIOUPIOUBLEU63@CARAMAIL.COM POUR
 VOTRE ACTIVITÉ...)

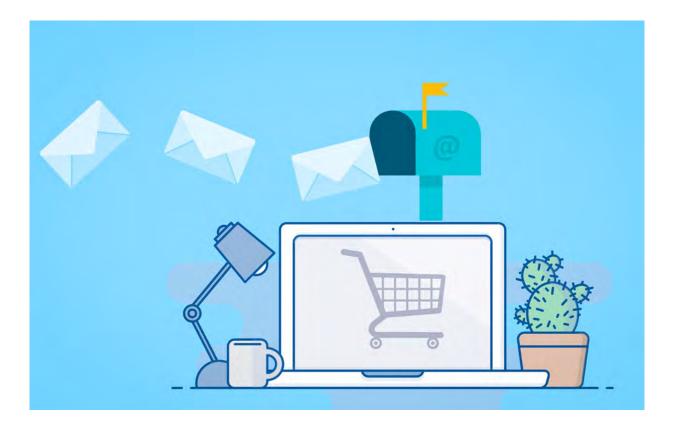






LES CAMPAGNES D'EMAILING

- DES OUTILS : MAILCHIMP, SENDINBLUE, MAILJET...
- PERMET D'AVOIR DES STATISTIQUES
- PERMET D'AVOIR DES EMAILS MODERNES ET RESPONSIVES

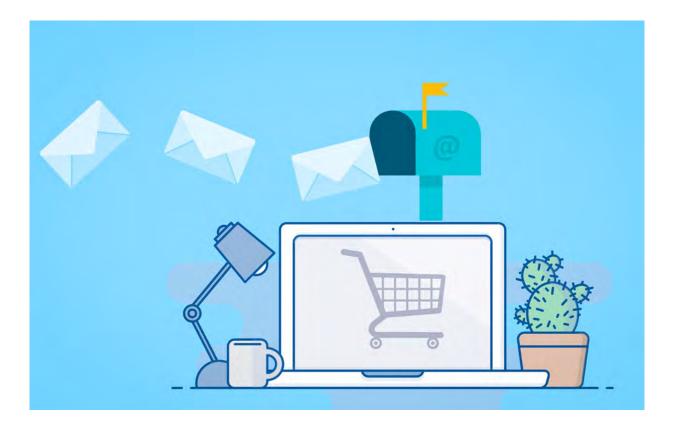






LES CAMPAGNES D'EMAILING

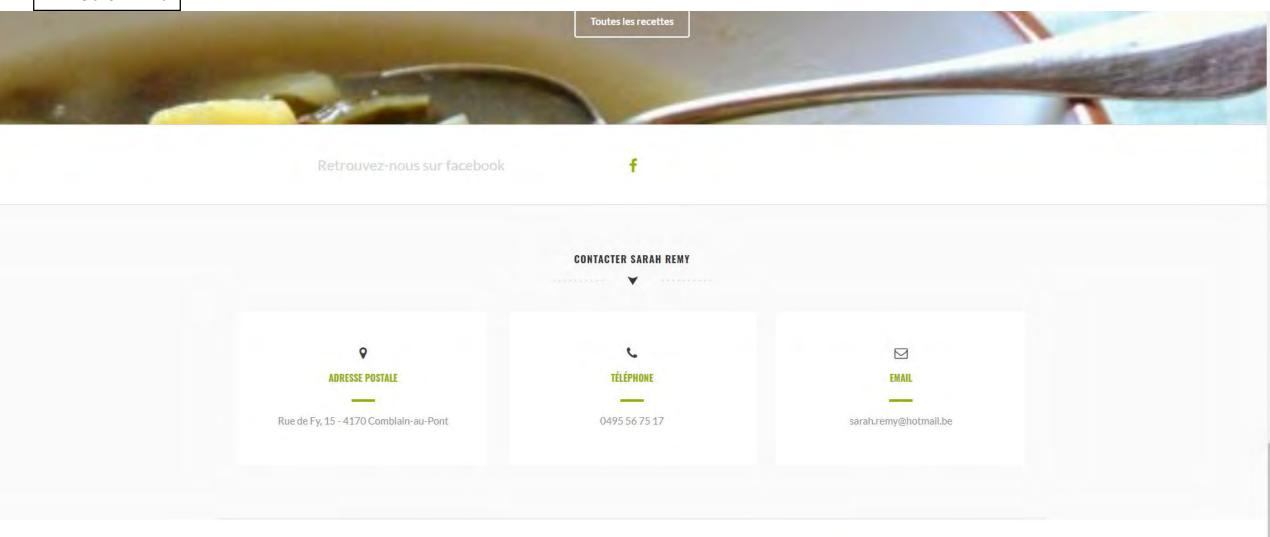
 ATTENTION AU RGPD (NOTIFIER LA POSSESSION DES ADRESSES, POSSIBILITÉ DE SE DÉSINSCRIRE, NE PAS COMMERCIALISER SA LISTE,...)







6. Les emails



Pour recevoir régulièrement la liste des légumes disponibles et les nouvelles du jardin, laissez-nous votre adresse email!

Votre adresse email Envoyer

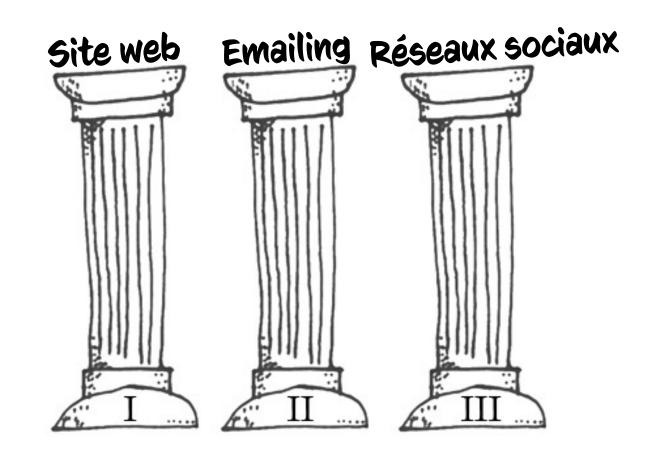


Les réseaux sociaux



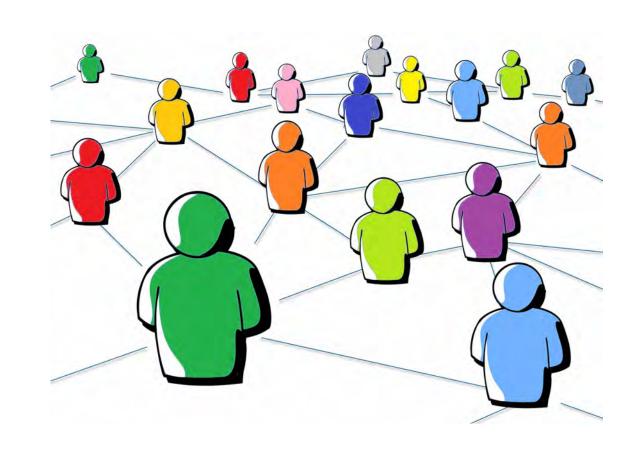


LE TROISIÈME PILIER DE LA COMMUNICATION WEB



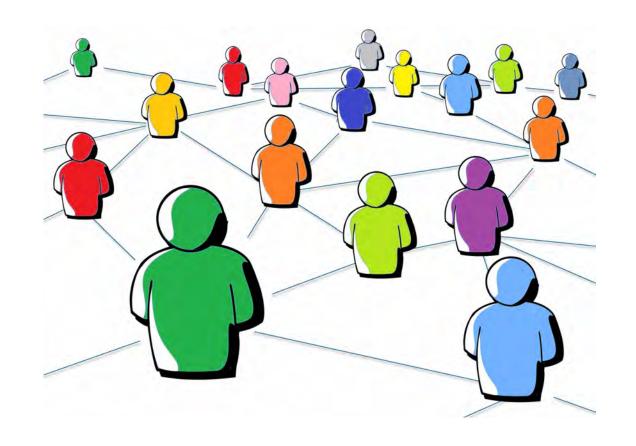


- VOUS PERMETTENT DE FAIRE FACILEMENT VOTRE COMMUNICATION (SANS WEBMASTER, VIA VOTRE SMARTPHONE...)
- VOUS PERMETTENT DE COMMUNIQUER DIFFÉREMMENT
- VOUS PERMETTENT D'ÉCHANGER AVEC VOS CLIENTS





- RÉSEAUTER
- VEILLE CONCURRENCE
- PROSPECTER
- CRÉER DU TRAFIC VERS SON SITE





LE « PARLÉ RÉSEAU SOCIAL »

LES ÉMOTICONES

- SYMPA
- AJOUT DE SENS
- RACCOURCI
- AJOUT DE VISUEL, CASSURE DANS LE BLOC TEXTE

LES HASHTAGS

- INSTAGRAM : CRÉÉ DE LA VISIBILITÉ
- INSTAGRAM : DONNE DU SENS
- FACEBOOK : MOINS UTILE,
 RACCOURCI PORTEUR DE SENS

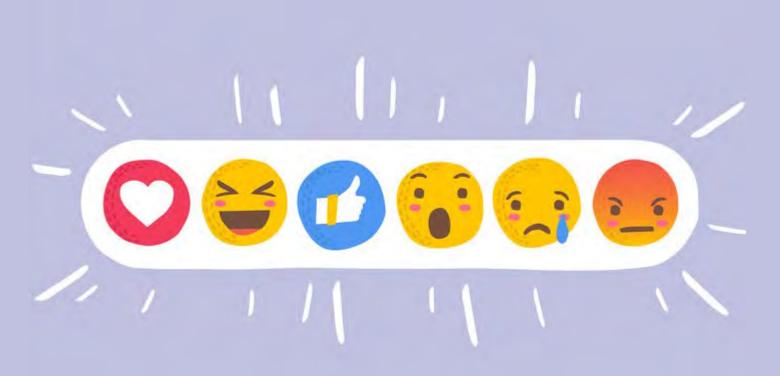


7. Like, share and comment



FACEBOOK

- « NOUVEAU MOTEUR DE RECHERCHE »
- COMMUNICATION DIFFÉRENCIÉE
- PROXIMITÉ, SENTIMENT DE COMMUNAUTÉ
- BOOST SEO
- RÉSEAU SOCIAL





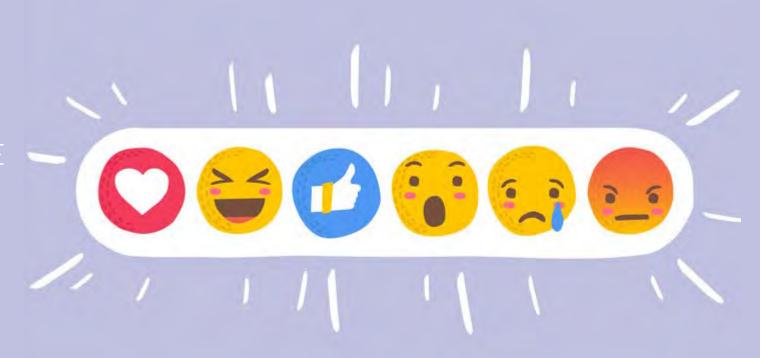
ATTENTION, FACEBOOK NÉCESSITE DE LA CONSTANCE, DE L'ACTIVITÉ, DE LA RÉACTIVITÉ ET DE L'INTERACTIVITÉ SOUS PEINE D'ÊTRE CONTRE PRODUCTIF



7. Like, share and comment



N'EST PAS UN PROFIL. LA
PAGE EST DESTINÉE À UNE
ENTREPRISE, MAGASIN,
ASBL...
LE PROFIL EST
UNIQUEMENT RÉSERVÉ À
UNE PERSONNE PHYSIQUE.



7. Like, share and comment



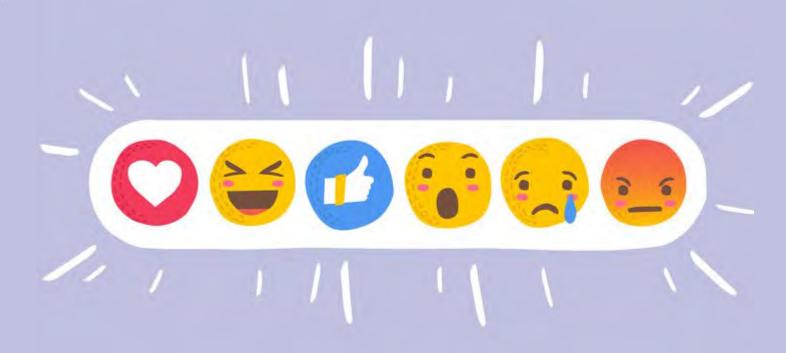


CHAQUE PÉRIODE D'INACTIVITÉ => 1 GNOU SUPPLÉMENTAIRE SUR MUFASA



UN BON POST FACEBOOK:

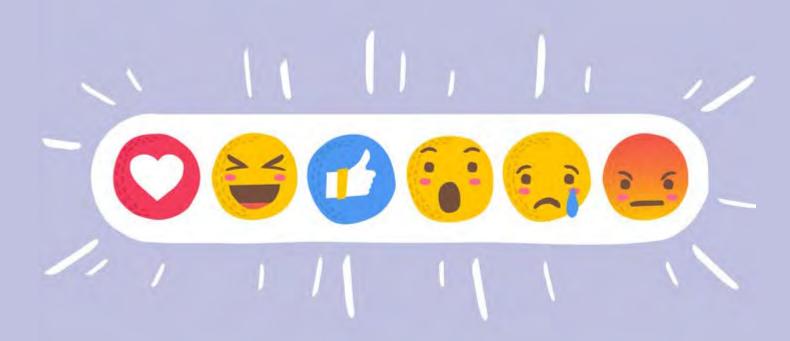
- PAS TROP LONG,
 PRIVILÉGIEZ LE RENVO
 VERS VOTRE BLOG SI
 BESOIN
- AVEC DES ÉMOTICONES
- GÉNÉRALEMENT SANS HASHTAG





UN BON POST FACEBOOK:

- TON SYMPATHIQUE ET PROCHE DE VOTRE COMMUNAUTÉ
- DIFFÉRENT DE LA COMMUNICATION
 « PURE »





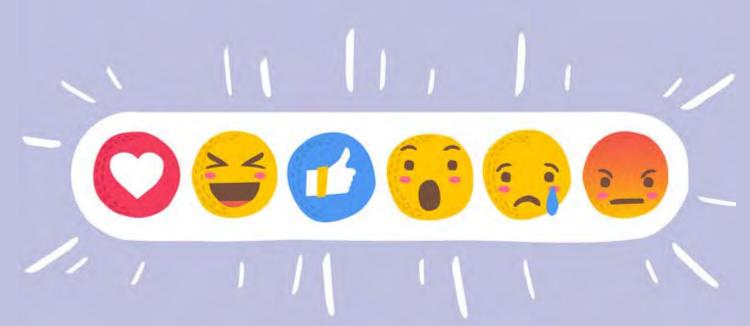
UN BON POST FACEBOOK :

TOUJOURS UNE IMAGE AVEC UN TEXTE

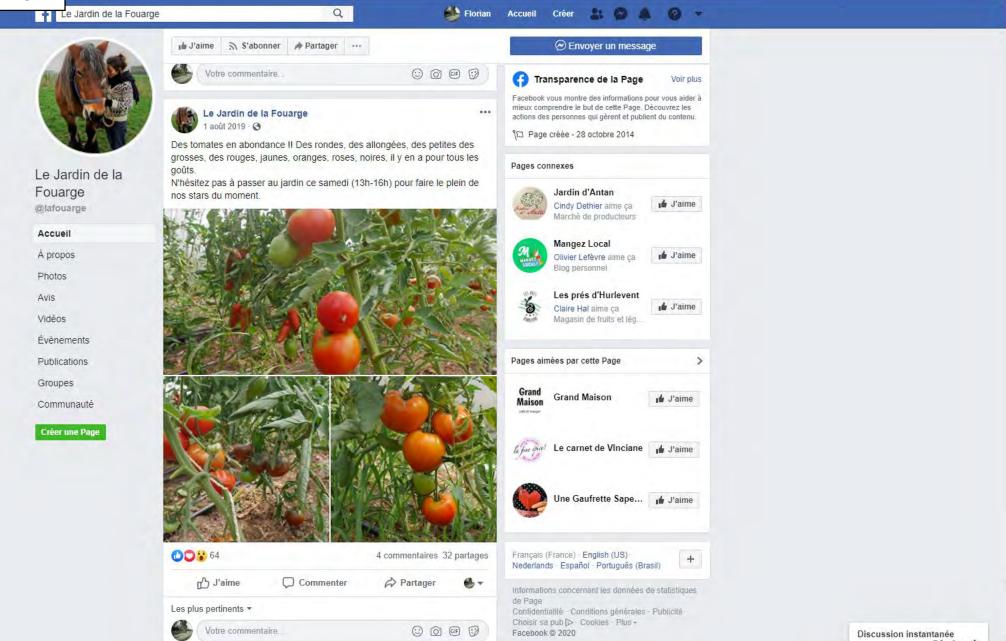
ALGORITHME FACEBOOM VISIBILITÉ (SURTOUT SU SMARTPHONE), COMMUNICATION PLUS AGRÉABLE

TOUJOURS UN TEXTE AVEC UNE IMAGE

« PRENDRE LES GENS PAR LA MAIN », EXPLIQUER DE MANIÈRE CLAIRE CE QUE L'ON MONTRE, NE PAS AVOIR PEUR D'ÊTRE REDONDANT ENTRE L'IMAGE ET LE TEXTE











UN BON POST FACEBOOK :

- PUBLIÉ À UNE BONNE HEURE POUR VOTRE PUBLIC CIBLE (À VOIR DANS LES STATISTIQUES DE VOTRE PAGE)
- FIN DE MATINÉE OU FIN D'APRÈS-MIDI EST SOUVENT UN BON CHOIX.
- ÉVITER LES POSTS TROP MATINAUX OU TROP TARDIFS



TOTAL ENGAGEMENT PER HOUR







TOPICS:

- PUBLICATION « PUBLICITAIRE », TEXTE VENDEUR ET TRÈS BELLE IMAGE
- PUBLICATION « FACEBOOK », MOINS PRO QUE LA PRÉCÉDENTE MAIS DAVANTAGE APPRÉCIÉE PAR LA COMMUNAUTÉ
- PUBLICATION « PERSONNELLE », MONTRER L'ENVERS DU DÉCOR, QUI ÊTES-VOUS. PAS OBLIGÉ MAIS APPRÉCIÉ (DE TEMPS EN TEMPS).
- PARTAGES D'AUTRES PAGES, INTÉRESSANT QUAND ON N'A PAS D'IDÉE MAIS NE PAS FAIRE QUE ÇA + NÉCESSITÉ D'UN TEXTE (POURQUOI PARTAGEONS-NOUS CECI ?)



CECI EST CONSIDÉRÉ COMME UN BON POST

- LE TON EST DIRECT
- PAS TROP DE TEXTE, UNE PHOTO
 QUI PARLE
- ON SE BASE SUR DES CHOSES
 CONNUES (ON JOUE SUR LES
 SOUVENIRS ET LES ÉMOTIONS)
- DES SMILEYS, MAIS PAS TROP NON PLUS
- UN CALL TO ACTION FINAL (ICI DEUX)









POINT D'ATTENTION :

LE « BAD BUZZ »





QUELQUES OUTILS:

- CANVA: POUR CRÉER DES
 GRAPHISMES, DES IMAGES OU DES
 POSTS VISUELS SUR FACEBOOK,
 MAIS AUSSI <u>FLYERS</u> OU <u>CARTES DE</u>
 VISITE
- QUIK : POUR CRÉER FACILEMENT DES VIDÉOS À PARTIR DE SON SMARTPHONE
- SNAPSEED : POUR RETOUCHER DES PHOTOS À PARTIR DE SON SMARTPHONE
- PHOTOPEA.COM: POUR
 RETOUCHER DES PHOTOS SANS
 LOGICIEL À PARTIR DE SON
 ORDINATEUR

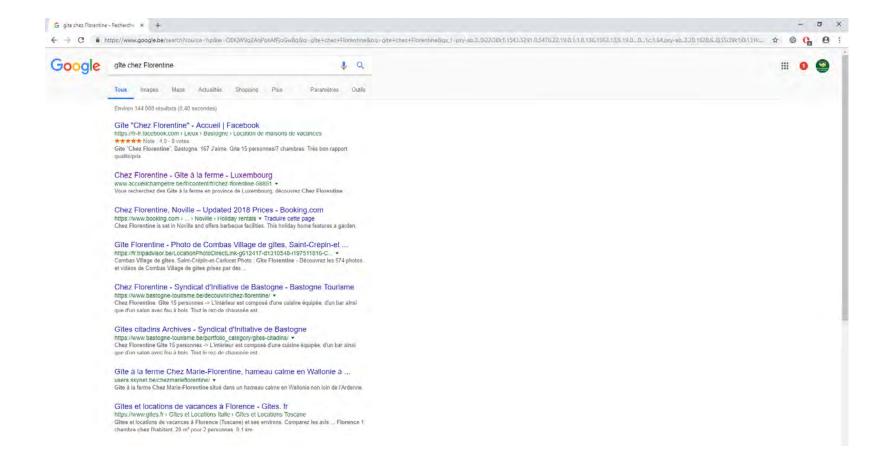




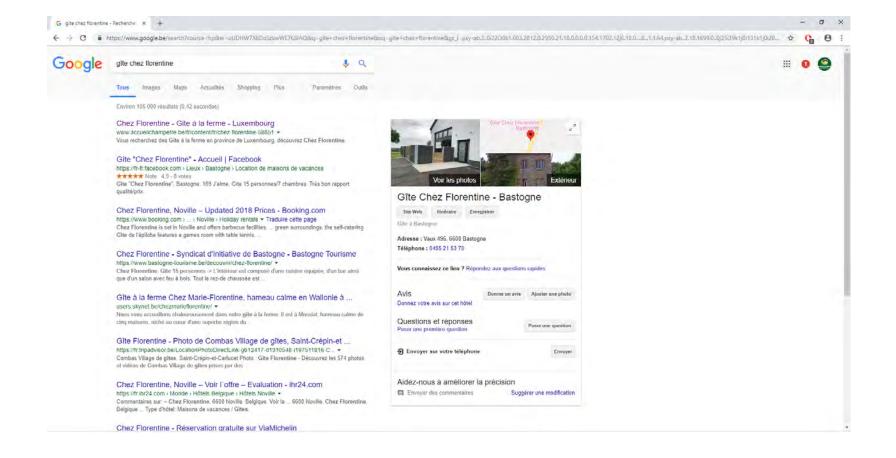
APPLICATION GRATUITE DE GOOGLE
MET EN AVANT VOTRE STRUCTURE
AUGMENTE VOTRE PRÉSENCE SUR LES MOTEURS DE RECHERCHE
AUGMENTE VOTRE PERTINENCE EN RECHERCHE LOCALE









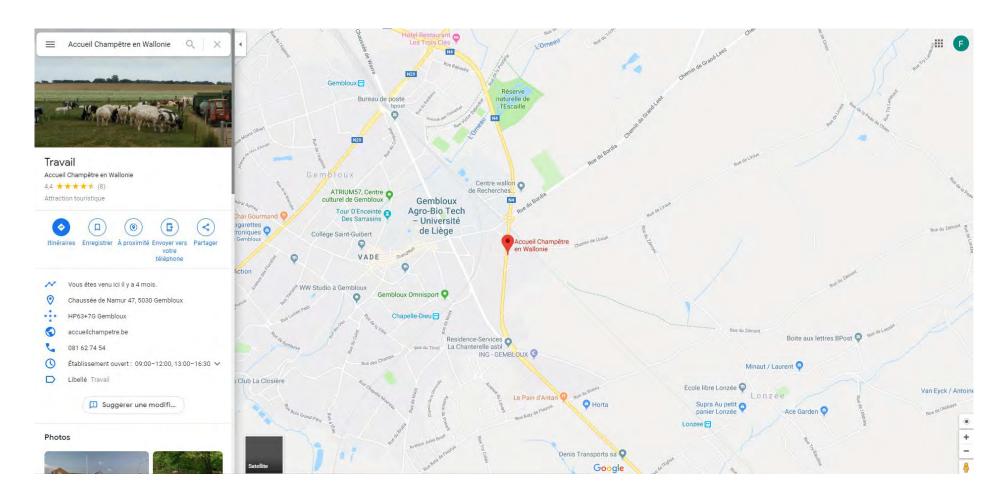






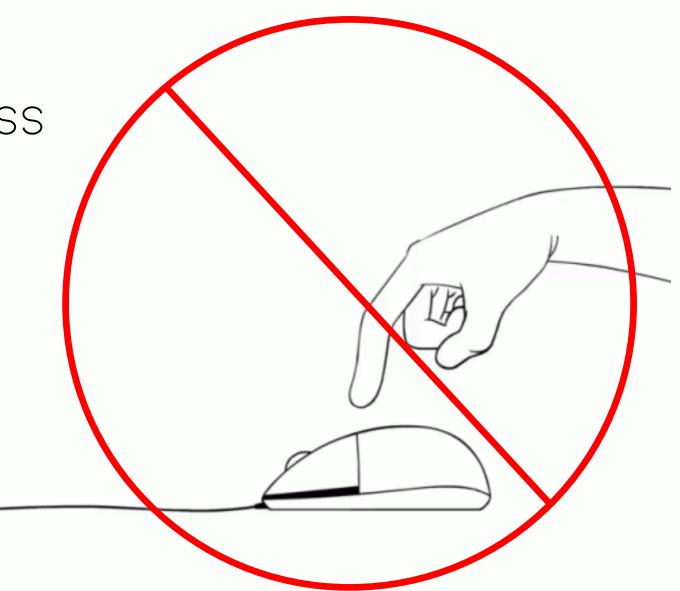








L'ÈRE DU NO CLIC





JOUEZ LE JEU...

ET RÉPONDEZ!



QUE REGARDEZ-VOUS EN PREMIER OU DEUXIÈME SUR TRIPADVISORS, BOOKING, AIRBNB, GOOGLE MY BUSINESS...

LES AVIS!



- DES APPLICATIONS COMME L'APP
 DU TERROIR (GRATUITE POUR LE
 PRODUCTEUR COMME POUR LE
 CONSOMMATEUR) NOTONS QUE LA RUCHE
 QUI DIT OUI A AUSSI UNE APPS, TANDIS QUE
 MANGER LOCAL EST PAYANT
- DES NOUVEAUTÉS EN PAIEMENT COMME « SORS TES CHÈQUES EN FERME, PAYCONIQ, BANCONTACT EN LIGNE...
- LA COMMUNICATION ET LE
 MARKETING COMME INNOVATION
 => AGRI-INNOVATION.BE/CONCOURS





MERCI DE VOTRE ÉCOUTE! À VOS QUESTIONS!

