

# Présentez votre entreprise sur Internet ?



Aujourd'hui, créer  
un site internet n'est  
facile avec Jimdo



# Etre sur internet pourquoi ?



# A quoi ça sert ?

- **Etre visible**, *pas obligé d'avoir un site*
- **Faire du business**, *pourquoi pas ?*
- **Générer des contacts**, *même si votre entreprise est fermée*
- **Vendre**, *au monde entier vos produits*
- *...plus si affinité !*



# A quoi ça sert ?

- **Etre visible**
  - Pour « toucher » un maximum de personnes, vous faire connaître, faire passer une idée, un savoir-faire, un service, etc.

# A quoi ça sert ?

- **Faire du business**

- Il va de soi, qu'en investissant du temps et de l'argent, vous attendez un retour, avec l'augmentation de votre potentiel client, un accroissement de votre chiffre d'affaires.

# A quoi ça sert ?

- **Générer des contacts**
  - Même si votre entreprise est fermée, les internautes « qualifiés » pourront prendre contact avec vous.

# A quoi ça sert ?

- **Vendre**
  - Avec une vitrine virtuelle ouverte 24h/24h et 7/7 jours.

# A quoi ça sert ?

- ... *plus si affinité*
  - Dans ce monde virtuel, tout reste à imaginer, tout reste à créer, il faut rester à « l'affût » et être un acteur de cet univers.

# Etre sur internet comment ?



# Etre sur internet comment

?

- **La géolocalisation**, *Google Map, My business...*
- **Catalogue en ligne ou portfolio**, *diffuser sur Internet vos photos de produits, réalisations, etc.*
- **Les annuaires**, *généralistes ou spécialisés par métier, gratuits ou payants*
- **Les réseaux sociaux**, *FaceBook pro, Google+, Twitter, etc.*
- **Le blog**, *pour diffuser des informations sur votre activité ou produits plus détaillé que sur un réseau social, avec une interaction avec les*





# **Avant de se lancer**

# **Les pièges à éviter**



# Avant de se lancer

- Définir son **objectif**
- Définir sa **cible**
- Définir un **budget**
- Analyser la **concurrence**
- Trouver le bon **prestataire**

# Les pièges à éviter

- Ne pas **affecter du temps**
- Penser que vous allez **multiplier les contacts** du jour au lendemain
- Détourner une **solution de son objectif**
- Faire comme **le voisin**

**Posez-vous les  
bonnes questions...**

**... *pour ne pas vous*  
*« planter »***



OK, je me lance...

... je crée mon site  
internet avec  Jimdo  
*Made in Com*



# Les questions

- Est-ce que **je suis clair dans l'organisation** de mon entreprise ?
- Est-ce que j'ai déjà **des outils de communication opérationnels** et utilisables pour le web ?
- Est-ce que j'ai **les compétences nécessaires** pour le faire ?
  - Est-ce que je sais **organiser** l'information pour le web ?
  - Est-ce que je sais **rédigier** pour le web ?

# Les réponses

*Oui*

*Non*

**OUI,**  
je sais faire tout cela !

-  est fait pour vous, il répondra à la plupart de vos questions

*...allez-y lancez-vous !*

**NON,**

je ne peux pas répondre  
à ces questions !

- Il me faut un  **EXPERT** pour m'accompagner dans cette démarche

# Vous accompagner sur

- **L'organisation de votre communication, la stratégie à mettre en place**
- **L'organisation hiérarchique de la structure de votre site**
- **La création d'une charte graphique web et print**

- **La rédaction des contenus et la mise en place des éléments** c Jimdo
- **Le référencement** de votre site et la visibilité sur les moteurs de recherche
- **Votre présence optimisée** sur les réseaux sociaux
- **Bénéficiez** de conseils et d'astuces avec un spécialiste de la communication

*...allons-y, lançons-nous !*



# Des questions ?



MADE IN COM

**Hervé Goyard**

102 Bd Edouard Herriot - 01440 VIRIAT

**Tél. 09 81 75 59 41**

**Mob. 06 09 14 38 11**

Fax : 04 69 96 42 26

**[www.madeincom.fr](http://www.madeincom.fr)**