

Réunion Pôles Commercial & Formation - 19 Août 2024



Date / Lieu	19/08/2024 / Bureau Tocqueville
Participants	François de LA RUE, Marie-Astrid BAZAN, Théophile DAUSSIN et Fabien GUEUGNEAU
Rédacteur	Marie-Astrid BAZAN
Diffusion	Participants + Extranet ICS
Version / Statut	Terminé

Ordre du jour



Publications formation Gestan Campus 2024 - Réunion n°6

Objectifs :

☆ Analyses :

- des statistiques des premières publications d'Août  Fabien et Théophile
- des retombées des LSV (repartage par les partenaires, interactions avec les clients, demandes de formation etc)  Fabien, Marie et Théophile

☆ Préparation :

- de la rentrée en Septembre : publications à venir  Fabien
- des promotions de fin d'année (Black Friday / Noël)  Fabien et Marie

☆ Proposition :

- d'un nouveau type de post : mise en avant des formateurs  Marie et Théophile

Statistiques

Publications Août

Le début du mois d'août est très calme : peu d'appels et peu de ventes en cette période estivale. Selon nos prévisions, à partir du 19/08, les chiffres de vente et de visites devraient remonter (comme en 2023).

Analyse des moyennes sur les posts communs à Facebook et LinkedIn :

Réseau	Impressions	Clics	Republications	Taux d'engagement
LinkedIn	100 - 300 +100 - 200 François	6 - 20	4	12 - 25%
Facebook	118	2	1	4,6%

La différence de stats s'explique :

- par la taille plus petite de notre communauté sur Facebook que sur LinkedIn,
- par une communication beaucoup plus importante sur LinkedIn que sur Facebook depuis plusieurs mois

Première étape pour redorer notre image sur cette plateforme :

- la modernisation du bandeau d'accueil de la page Facebook
- l'actualisation

- des informations concernant ICS (adresse, heures d'ouverture)
- ajout du site internet + autres réseaux sociaux,
- MAJ produits et tarifs
- la suppression :
 - de commentaires malveillants d'un ancien client
 - de posts anciens dont la qualité du graphisme/marketing nous desservait

Dans un second temps, nous pourrions envisager :

- de prospecter également via FB pour agrandir la communauté (492 J'aime / 532 Followers)
- de continuer à publier régulièrement (comme sur LinkedIn)
- d'inviter nos clients satisfaits de Gestan à laisser un avis sur FB (comme pour Google) ?
- toute autre piste permettant le développement des interactions

🌸 Les données recueillies et analysées ce jour ne sont pas représentatives de notre communication actuelle et future. Il s'agit de données sur 15 jours et en pleine période estivale. Ces statistiques nous sont malgré tout très précieuses car elles serviront de référence/comparaison pour les mois/années à venir.

LSV

🌸 Fabien et Théophile

La première LSV a été publiée le 6 Août sur LinkedIn et Facebook.

➡ Retombées au 19 Août : 143 impressions / 8 likes / 4 repartages / taux d'engagement 13.3% / pas de commentaires.

Nous sommes un peu en dessous de la moyenne d'interactions (tous posts) confondus. Le début du mois d'Août étant très calme, il faudra comparer avec les stats des prochains LSV pour déterminer si :

- ces stats sont dues à la baisse de fréquentation en période estivale
- ou si le choix des mots-clefs / créneau de publication est à revoir

Note :

Au 10 Septembre : la moyenne de nos statistiques tous posts confondus est :

Impressions	Clics	Réactions	Republications	Taux d'engagement
187	20	9	4	18,33%

Visites du site

🌸 Fabien et Théophile

Au 19/08 : 3000 personnes ont visité le site www.gestan.fr ce qui donne une moyenne de 157 personnes par jour !

Ce chiffre est en hausse et est dû:

- aux clients auto-hébergés qui doivent effectuer la mise à jour vers la 15.46 (MAJ depuis le site - source GSupport > historique des interventions)
- aux derniers posts LinkedIn dont les impressions se situent entre 100-300 + entre 100-200 avec les repartages de François
- et probablement aux nombreux deals en cours de Fabien (prospects environ 50 sur Août)

Promotions de fin d'année

Rentrée de Septembre

Pas de promotion en Septembre sur la formation.
La prochaine période de promotion sera pour le Black Friday.

Note :

Hors-sujet Formations mais notable :

Pour la rentrée, pas de promotion Gestan mais une piqûre de rappel sur l'offre créateur d'Entreprise en Cloud (40% de remise), le mois de Septembre étant une période de nombreuses créations d'entreprise en France !
→ post à créer par Théophile

Black Friday et Noël

Pour Noël : non déterminé ce jour

Pour le Black Friday :

- 40% de remise en Cloud
- 30% de remise sur la formation (à confirmer fin Septembre en fonction du CA global encaissé / Objectif CA 2024 pour la formation)

Nouveaux Posts

Mise en avant de la certification Qualiopi

Jusqu'ici, nous avons assez peu mis en avant notre certification qui a pourtant un avantage économique fort ! Les clients peuvent se faire rembourser partiellement ou totalement leur formation auprès de leur OPCO (salariés, gérant salariés) ou de l'AGEFICE (TNS).

La certification a un coût, tous les 1,5 ans nous sommes audités (800€ pour 1 journée d'audit !) sans compter le travail/temps " d'entretien " de conformité aux différents critères (92 heures MAB en 2023 enregistrées - entre 100 - 150 heures réelles).

Outre l'objectif de CA annuel (15K en 2024), il faut donc rentabiliser cette certification.

De plus, un très grand nombre de nos clients ne sont pas au courant de cette possibilité de financement. La communication est donc nécessaire sur plusieurs plans.

Formateurs Gestan

Théophile travaille sur un nouveau post mettant en avant nos formateurs. Le but est d'humaniser la formation.

Il s'agit également d'un bon moyen d'échanges entre ICS et les formateurs sur les réseaux (repartage) et d'une forme de reconnaissance pour l'excellent travail de nos formateurs, appréciés par les clients ayant suivi une formation (pour rappel, le taux de satisfaction est de 85,65% au 31/07/2024).

Note :

Au 10 Septembre : ce format de post sera également utilisé pour les autres partenaires Gestan (revendeurs, développeurs) afin de redynamiser notre relation et d'encourager les interactions sur nos réseaux sociaux respectifs.

Dans un premier temps, les partenaires proches d'ICS non formateurs (Papy, Cédric, Julian et Jonathan) puis dans un second temps les partenaires ayant réalisé un apport nouveau client.

Prochaine étape

- Réunion en Septembre (date à déterminer selon disponibilités François et Marie (Qualiopi)) : réunion avec François, Fabien, Théophile et Marie
 - Analyses :
 - des statistiques des publications d'Août (global) > Fabien et Théophile
 - des retombées des LSV (repartage par les partenaires, interactions avec les clients, demandes de formation etc) > Fabien, Marie et Théophile
 - des nouveaux posts
 - Finalisation :
 - des promotions de fin d'année (Black Friday / Noël) > Fabien et Marie
 - Proposition :
 - de 2 nouvelles vidéos LSV (questions) finalisées > Théophile
 - de nouveaux types de posts pour ne pas lasser les clients/prospects et se démarquer de nos concurrents
 - de la communication autour d'A1 et facture-X > Fabien, Théophile et Marie