

Employee Advocacy une démarche Gagnant/Gagnant

www.mariehelenemahe.fr

**Vos meilleurs ambassadeurs de
marque, sur les réseaux sociaux,
sont dans votre entreprise...**

Le programme Employee Advocacy répond à vos objectifs :
fédérer, fidéliser, attirer vos collaborateurs autour d'une mission d'ambassadeurs de votre marque.

Un programme complet vous permet :

- d'accompagner, de donner des outils et de former vos collaborateurs aux bonnes méthodes, de leur transmettre « les bons codes » pour qu'ils deviennent des ambassadeurs de marque performants et confiants.
- de valoriser le bénéfice pour les participants.
 - Travailler leur personal branding grâce à la publication de contenus variés et de qualité
 - Partager des contenus à valeur ajoutée
 - Mettre en place des incentives, animer en interne
- de suivre les résultats
 - Mesurer le trafic, leads, ROI, etc. pour ajuster les actions
- de « faire savoir » les succès
 - Classement de vos collaborateurs, partages, relais « ambassadeur du mois », gains.

8 points clés pour un lancement réussi et une mise en œuvre pérenne

1. Informer, expliquer et réexpliquer régulièrement
2. Former pour donner confiance et autonomie : insister sur le fait qu'ils sont accompagnés, encadrés (référent/groupe ; charte)
3. Faire adhérer en exprimant les enjeux (Gagnant/ Gagnant)
4. Pousser le contenu vers les salariés (simplifier l'effort)
5. Enrichir avec des contenus réalisés par d'autres sources non concurrentes
6. Centraliser dans une plateforme dédiée
7. Suivre les résultats
8. Souligner les succès et... leur dire MERCI !

3 scénarios possibles : un bénéfice mesurable si bien accompagné et relayé en interne...

1. Renforcez votre Marque Employeur et votre Expérience Collaborateurs.
 2. Décupler votre visibilité et votre notoriété.
 3. Améliorer le personal branding et l'engagement des collaborateurs
- Que vous soyez une start-up en pleine croissance, une PME ou un grand groupe coté au CAC 40, vos collaborateurs sont le visage de votre entreprise.

Ne pas les motiver à devenir des ambassadeurs pour votre marque revient à passer à côté d'une belle opportunité.

Faire entrer les collaborateurs dans un programme avec une méthodologie professionnelle augmente :

1. les chances de succès par la qualité des partages,
2. la fréquence et la richesse des contenus,
3. l'adhésion pour créer de nouveaux groupes, avec des rôles bien établis.

Les bénéfices pour vos ambassadeurs...



1 AMÉLIORER SON IMAGE

De plus en plus de networking professionnel se passe en ligne. En partageant des contenus liés à votre activité, vous pourrez renforcer votre image de professionnel qualifié



2 AGRANDIR SON RÉSEAU

Avec des contenus pertinents et d'actualité, vous pourrez agrandir et interagir avec vos réseaux



3 DÉCOUVRIR DES CONTENUS FACILEMENT

Grâce à un programme d'employee advocacy, chacun peut rester à jour facilement sur les dernières nouvelles et tendances de l'industrie

4 ÊTRE RECONNU

En étant actif sur les réseaux sociaux, vous serez remarqué par vos collègues & supérieurs pour votre pertinence

5 CRÉER SON SUCCÈS

Partager efficacement peut être décisif dans votre rôle actuel, que ce soit dans la vente, le marketing, la communication ou encore le recrutement

6 INFLUENCER DIRECTEMENT LES DÉMARCHES DE COMMUNICATION DE SON ENTREPRISE



Les bénéfices pour votre entreprise...



- 1 AUGMENTER VOTRE AUDIENCE**
 Vos employés ont dans leurs réseaux plus de 10 fois plus de personnes que vos comptes corporates additionnés



- 2 CRÉER DE LA CONFIANCE**
 En moyenne, un employé ambassadeur est cru 2 fois plus que votre PDG



- 3 RÉDUIRE VOS COÛTS**
 Le coût-par-clic sur les réseaux sociaux est très élevé et peu ciblé. En revanche, un partage sur Facebook par un employé peut générer 4 clics en moyenne

- 4 ENGAGER VOS EMPLOYÉS**

Plus de 50 % des employés considèrent que la communication et l'honnêteté sont des facteurs-clés de l'engagement



- 5 RÉUSSIR VOS RECRUTEMENTS**

33 % des entreprises constatent une réduction du temps du processus, 49 % une meilleure qualité et 43 % une meilleure quantité de candidats



- 6 GÉNÉRER DES REVENUS**

12 % d'augmentation dans la communication de la marque via des ambassadeurs se traduit par la multiplication par 2 de l'augmentation des revenus, et les prospects achètent 7 fois plus souvent lorsqu'issus de ce trafic.



Besoin d'aide pour fédérer et professionnaliser les relais de vos futurs ambassadeurs de marque ?

Vous souhaitez connaître les bénéfices d'un programme #EmployeeAdvocacy personnalisé et de l'accompagnement que je propose pour le mettre en œuvre et le faire évoluer dans le temps ?

Cette thématique vous donne envie de réfléchir sur un déploiement adapté à votre structure, votre marque et votre objectif (RH, MKT, commerce, ...)?

Ma méthode est conçue pour fédérer vos collaborateurs, pour en faire vos meilleurs ambassadeurs de marque sur vos réseaux sociaux.

Contactez-moi et parlons de votre projet

Marie-Hélène Mahé



Faites de vos collaborateurs vos meilleurs e-influenceurs !

Pour être informé(e) de mon actualité c'est par [ICI](#)

Merci de votre attention...

Une question, contactez-moi.



- ❑ Mobile : 06 03 92 60 88
- ❑ Fixe : 01 75 93 42 01
- ❑ 13 avenue Gabriel 78 170 La Celle-Saint-Cloud
- ❑ Email : mhm@mariehelenemahe.fr
- ❑ LinkedIn - Twitter - Facebook - Google +
- ❑ Site web : www.mariehelenemahe.fr

Mes offres

Conseil stratégique & Gestion de projets

- Audit & stratégie
- Plan de communication
- Mise en œuvre opérationnelle
- Suivi des résultats et recommandations

Ateliers & Outils de communication

Individuel ou groupes

4 modules de montée en compétences sur la communication web et digitale

Direction de projet

- 3 Rédacteurs (édition et web / SEO)
- 2 Community Manager
- 2 Infographistes
- 1 webmaster

Animation de conférences et ateliers :

sensibilisation aux techniques et moyens de communication numériques