

FABIORAMA

Vigie Digitale et Vitrine Numérique Pour les Entreprises

Conseils & Formations

Presentation des valeurs et de l'offre de FABIORAMA

3 niveaux d'intervention :

- Formation
- •Accompagnement dans la mise en œuvre
- Prestations de service



- Maîtriser les enjeux et le fonctionnement des canaux digitaux pour développer son activité / atteindre ses objectifs pros
- Gérer l'information numérique pour développer et pérenniser l'activité de l'entreprise

Vision et Valeurs de FABIORAMA



Une approche basée sur :

- •L'accompagnement
- •L'écoute du besoin
- La pédagogie (formation)
- •La co-construction
- •Le pragmatisme





Un constat : une offre mal adaptée aux PME & TPE :

- •Sur la forme
- •Sur le contenu
- •Sur le prix



Une envie de partager notre expertise avec des petites structures pour :

- Les aider à exister et à se développer
- Les accompagner dans leur transition digitale





Domaines d'intervention de FABIORAMA

Marketing digital

- Élaboration de stratégie et plan d'action marketing digital
- Gestion de l'e-réputation, Gestion de la marque employeur sur les réseaux sociaux
- Gestion des réseaux sociaux / Community management / amélioration des pratiques de l'entreprise
- Publicité & Acquisition de trafic : Google Adwords, Facebook Ads

Collecte et valorisation de l'information stratégique (Veille)

- Mise ne place de système de veille et de curation de contenus
- Amélioration des pratiques de l'entreprise
- Réalisation de rapports de veille (marchés, concurrence, réglementations, scientifique et technologique, ee-réputation...)

Montée en compétence numérique

- Montée en compétence numérique & développement de la culture digitale pour les collaborateurs de l'entreprise et les personnes en transition professionnelle
- Objectifs : faciliter la transformation digitale de l'entreprise, accroître l'employabilité des personnes en transition professionnelle



L'approche de l'accompagnement selon **FABIORAMA**

- ⇒ **Notre engagement**: Vous rendre ou rendre les équipes de votre organisation autonome en 2 à 6 mois selon vos objectifs et l'ambition de votre projet
- ⇒ Basé sur une approche en 4 points

La formation est au cœur de l'activité de FABIORAMA avec une labélisation DATADOCK obtenue dès l'été 2017



Organisation

Diagnostic / Définition de la stratégie d'action et des indicateurs de mesure

Implémentation

Mise en place des outils / création des comptes / création des procédures / formation des équipes

Prestation de service

Délégation temporaire pendant la phase de mise en place

Coaching

Autonomisation de l'équipe à travers des séances de suivis régulières





Etat des lieux préalable à l'action :

- Etude E-réputation
- Benchmark de la présence en ligne de la concurrence





Mesure de la performance :

- •Permet le pilotage des actions d'animation
- Ajustement de la stratégie



- Stratégiques
- •De communication



L'approche du Social Media Management selon FABIORAMA

 Accompagnement ou prestation de service



Animation éditoriale / suivi :

- Publication régulière de contenus sur différents canaux
- Monitoring de l'E-réputation veille
- Community management réponses aux sollicitations des internautes



Définition de la stratégie :

- •Sélections des Canaux
- Contenus / stratégie éditoriale
- Fréquence d'intervention
- Définition des critères de succès



Propriété de Fabiorama Conseils & Formations Ne pas diffuser



Mise en place:

- Formation des équipes
- Création des comptes réseaux sociaux
- Paramétrage des outils
- Mise en place d'un dispositif de veille

Exemples d'offres accompagnement



nous vous accompagnons pour appuyer le développement de votre activité professionnelle





Déroulement

- Diagnostic personnalisé
 (45 min) & définition des objectifs
- Séances individuelles de 1h à 3,5 h espacées au minimum d'une semaine
- Présentiel ou en Visioconférence

Méthodologie

- Formation à la maîtrise technique de LinkedIn
- Identification des meilleures pratiques et tactiques par rapport à votre activité
- Mise en place de routines personnalisées avec indicateurs de performance
- Suivi des actions





Exemples d'objectifs finaux

- Etre visible auprès des recruteurs
- Etre crédible auprès des recruteurs
- Appuyer votre démarche réseau pour du développement commercial ou de la mobilité professionnelle
- Identifier des prospects & obtenir des rendez-vous

Exemples d'objectifs intermédiaires

- Développement du réseau de manière systématique et structurée
- Accroissement de l'activité sur le réseaux -Travail sur la visibilité et l'engagement des publications
- Mise en place de tactiques de prise de contact
- Augmentation du nombre de visites sur le profil -Amélioration de la visibilité du profil sur le moteur de recherche interne
- Augmentation du nombre d'invitations et de prises de contact
- Amélioration du taux de retour de vos demandes de contact et d'acceptation de demandes de rendez-vous





Tarifs et Conditions

accompagnement « A la Carte »

Séance de Diagnostic (45 min) = 50 € : offerte pour toute commande d'un pack

Séances d'accompagnement présentielles (lieu de votre choix)*

Séance simple: 120 € TTC / heure

Pack présentiel 1 : 1 séance de 2h = 220 € TTC

Pack présentiel 2 : 1 séance de 3,5h = 320 € TTC

Pack présentiel 3 : 2 séances de 3,5 h = 640 € TTC**

⇒ Séances d'accompagnement en visioconférence***

Séance simple : 90 € TTC / heure

Pack visio 1: 1 séance de 2h = 170 € TTC

Pack visio 2: 1 séance de 3,5h = 250 € TTC

Pack visio 3: 2 séances de 3,5 h = 440 € TTC**



^{*}Paiement 50 % d'acompte à l'avance via site en ligne sécurisé

^{**}Possibilité de financement « fonds de formation »

^{***}Paiement 100 % à l'avance via site en ligne sécurisé



Tarifs et conditions

Pack Accompagnement Complet « Mobilité Pro »**
675 € TTC (hors pack = 820 € TTC)

- Séance de Diagnostic à distance uniquement (45 min)
- 2 Séances d'accompagnement présentielles de 3h (lieu de votre choix)*
 Séance 1 (3,5h): Maîtrise des principales fonctionnalités et astuces de LinkedIn pour un objectif de « recrutement » Travail sur l'optimisation du profil, optique « recrutement » Travail sur les tactiques de développement et d'activation du réseau (sur LinkedIn) Recherches et réponses à annonces
 Séance 2 (3,5h): Bilan des actions entreprises Tactiques de prises de contact Ligne et calendrier de publications Définition des indicateurs de performance
- → 2 Séances d'accompagnement à distance d'1 heure chacune A chaque séance : Point sur les actions entreprises – Résolution des points de blocage – Identification des actions à entreprendre



^{*}Paiement 50 % d'acompte à l'avance via site en ligne sécurisé

^{**}Possibilité de financement « fonds de formation »



Retrouvez FABIORAMA sur Internet





Retrouvez-nous sur les réseaux sociaux









