

The background image shows a bakery or cafe setting. In the foreground, three people are smiling: a woman with blonde hair on the left, a man with glasses and a beard in the center wearing a blue apron, and a man on the right. Behind them are shelves with various items, including a large white bag with 'SHOP SMALL' written on it, and several balloons. One balloon is white with 'SHOP SMALL' and another is white with 'SMALL BUSINESS SATURDAY'. The overall atmosphere is warm and professional.

collectif **NUM**

Des experts du numérique à la portée des TPE-PME

Toutes les prestations pour générer
des clients et de l'activité grâce au Web

60 formations pour acquérir les capacités
et la pratique dont votre entreprise a besoin

L'objectif : faire avancer les entreprises
à leur rythme dans leur transition digitale
et leur donner les moyens de se simplifier
le travail et de développer leur activité
grâce au numérique.



Pourquoi se regrouper ?

Les TPE-PME sont en train d'amorcer leur transition numérique, pour moderniser leur façon de travailler ou pour développer leur activité grâce au numérique.

Le Collectif NUM est né pour proposer à ces entreprises des experts sur le numérique mais surtout des gens simples qui vont leur fournir les prestations et formations nécessaires à l'atteinte d'objectifs concrets.

Tous les membres de l'équipe sont des professionnels aguerris ayant à coeur de donner aux entreprises du territoire les compétences et outils numériques dont ils ont besoin à des tarifs raisonnables et justes.

Le Collectif NUM n'est ni une agence web, ni une agence de communication. C'est simplement la somme des compétences de l'équipe qui nous permet d'assumer tous les aspects numériques d'une TPE-PME.

*La seule chose que nous demandons à nos clients,
c'est de "jouer le jeu" avec nous.*

Nous nous engageons à vous épauler efficacement, à répondre à tous vos e-mails, à faire notre travail le mieux possible à des tarifs corrects.

En échange, vous apprenez à nous faire confiance, à nous écouter et à ne pas discuter les devis puisque nous les taillons au plus juste.

La seule VALEUR que nous souhaitons instaurer dans ce collectif est la BIENVEILLANCE : nous faisons le maximum pour générer les résultats attendus, avec vous et vos équipes, comme vos partenaires et non de simples prestataires qui facturent.

Comment nous travaillons avec les entreprises

ON SE RENCONTRE

On discute de votre activité, de votre quotidien. Profitez-en pour nous faire visiter votre entreprise ! On voit ce qu'on peut faire pour vous, tout simplement, et on ne promet pas la Lune.

ON DIAGNOSTIQUE

Si plusieurs problèmes ou points d'amélioration apparaissent, on se revoit pour approfondir, lister les solutions et faire un plan d'action qui correspond à votre budget et vos objectifs.

ON INTERVIENT

L'expert le plus pertinent du Collectif intervient sur une ou plusieurs prestations pour vous et avec vous, ne le laissez pas ramer seul ! Côté paperasse, il vous fait un devis au plus juste et vous l'acceptez ou le refusez, simplement.

ON FORME

Que ce soit vous ou un salarié, on organise le bon atelier sur la bonne durée pour lui apporter une ou plusieurs compétences 100% pratiques. A la fin de sa formation, il ne connaît pas seulement la théorie, il sait faire et reproduire ce qu'il a appris.

ON SE REVOIT

On travaille avec vous sur la durée donc on ne disparaît pas dès que la facture est partie. On se prend un moment pour discuter des résultats, des effets positifs de nos actions, si besoin on fait une piquûre de rappel.

VOUS NOUS RECOMMANDEZ

parce que vous êtes satisfait et que vous pensez qu'on peut aider d'autres entreprises dans le coin.

Les membres du Collectif

Hortense CHEVALIER

Responsable webmarketing et experte en stratégie digitale pendant 8 ans :

- » stratégie web business
- » publicité en ligne,
- » ergonomie web
- » rédaction web
- » pédagogie numérique



Bertille MAHOT

Graphiste, créatrice de sites web et formatrice depuis 5 ans :

- » graphisme web
- » supports de communication
- » sites wordpress
- » community management
- » e-mailing et outils pour les PME



Florent CHEVALIER

Référenceur professionnel et formateur depuis 7 ans :

- » le référencement naturel
- » la publicité Google Adwords
- » la e-réputation
- » la mise à niveau en informatique
- » les outils Microsoft Office



Qui sont nos clients ?



MAGNANIME - Studio de création visuelle

- » Ateliers pour trouver le bon discours à tenir aux clients
- » Définition d'un plan d'action pour refaire le site web
- » Campagne de pub Google Adwords avec bannières

IMMEQUIP - Ingénierie agro-alimentaire

- » Création de la charte graphique et du logo
- » Création d'un catalogue web et sa version imprimée

BO'M CHIC - Boutique de sacs made in France

- » Aide à la préparation du site e-commerce
- » Formation pour lancer des publicités sur Facebook

CCI DE VENDEE - Chambre consulaire

- » Formations réseaux sociaux au club e-commerce
- » Animation des réseaux sociaux Forum du Numérique
- » Campagnes Facebook Ads pour des événements
- » Animation d'ateliers lors de l'Innovation Week

LA CORNICHE - Hôtel en bord de mer

- » Formation pour créer sa page Facebook d'entreprise

MAIRIE - Salles-sur-Mer (17)

- » Création du site internet de la ville
- » Formation du personnel à l'animation du site

MECARUN - Fabricant d'additif pour carburant

- » Référencement naturel pour attirer du trafic sur le site
- » Campagnes de pub Google Adwords

LES OUCHES DU JAUNAY - Camping

- » Refonte du site internet à partir du nouveau logo
- » Formation à l'animation de réseaux sociaux

LA ROCHE & ELLES - Webzine féminin

- » Réalisation de la maquette du site internet
- » Maquette de la newsletter et cartons d'invitation



CCI DES DEUX-SEVRES - Chambre consulaire

- » Atelier stratégie digitale à l'export
- » Formation en droit de l'internet

VEND'ETUDES - Organisme de formation

- » Formation de dirigeants à la suite Microsoft Office
- » Formation à l'informatique (public handicapé)

COMBIENTUMEDONNES - Startup

- » Accompagnement en référencement naturel
- » Audit du site sur l'aspect ergonomie web

SC21 / ZBIS - Cabinet conseil

- » Ateliers outils numériques dans un grand groupe
- » Atelier mindmapping / cartes mentales
- » Atelier d'écriture collaborative

LECHAUDRON.IO - La potion numérique

- » Recherche de méthode pédagogique accélérée
- » Coordination de modules de formation au code
- » Réalisation de supports de communication

ARTECTRON - Bureau d'étude

- » Audit web du site internet et plan d'action
- » Réalisation d'un zoning de la page d'accueil
- » Campagne de pub Google Adwords avec bannières

MUTUELLES DE VENDEE - Union mutualiste

- » Création d'encarts publicitaires pour le web
- » Création d'une pochette à rabats
- » Création d'une flamme publicitaire

L'ATELIER POUR ELLES - Boutique de vêtements

- » Formation pour lancer des publicités sur Facebook

NOUVEL R - Maintenance photovoltaïque

- » Analyse optimisation campagnes Google Adwords

NOS PRESTATIONS

ont toujours un objectif concret

> DIAGNOSTIC

Vous sentez que le web ou le numérique peut vous apporter quelque chose, que ce soit pour mieux travailler ou avoir plus de clients ?

Passons l'après-midi à étudier ces possibilités pour voir si vous avez raison et surtout quelle prescription s'impose !

A la fin, nous vous envoyons un résumé de notre analyse et un plan d'action concret avec budget, le tout adapté à vos besoins et vos moyens.

>> 350 euros net
Prévoir 3H ensemble

> TEST DE COMPETENCE

Vous ne savez pas si vous ou votre équipe utilisez correctement certains leviers comme l'e-mailing ou les réseaux sociaux ? ou vous voulez vous assurer de la compétence réelle d'un candidat avant de l'embaucher ?

Nous venons chez vous évaluer la pratique d'un outil que nous maîtrisons à 100%.

A l'issue du test, vous savez où vous en êtes et nous vous envoyons une proposition d'ateliers complémentaires pour améliorer votre niveau ou celui de votre équipe.

>> 250 euros net
Prévoir 3H ensemble

» COMMENCER SUR LE WEB

- » Créer une identité pour votre entreprise : logo, plaquette, etc.
- » Réaliser un site internet présentant votre offre et vos produits
- » Attirer du trafic vers ce site avec une base de référencement
- » Faire de la publicité en ligne ou sur les réseaux sociaux
- » Se créer un compte sur des réseaux sociaux intéressants
- » Envoyer des e-mailings efficaces avec le bon outil
- » Bien suivre ses actions web avec Google Analytics

» AMELIORER VOTRE PRESENCE SUR LE WEB

- » Moderniser son identité ou son image de marque
- » Faire un audit complet de votre site pour l'améliorer
- » Refaire son site pour le rendre beaucoup plus efficace
- » Ajouter et tester des incitations (call-to-action) pertinentes
- » Créer des publicités percutantes sur les bons sites
- » Réaliser une fiche Google My Business
- » Ajouter un blog à son site pour attirer du trafic
- » Déléguer la rédaction de 1 à 4 articles de blog / mois
- » Faire des vidéos pour présenter ses produits et services

» GENERER DES VISITES SUR VOTRE SITE

- » Améliorer son référencement naturel en optimisant le site
- » Rédiger des textes indispensables pour le référencement
- » Faire appel aux blogueurs pour générer du trafic de qualité
- » Faire des campagnes Google Adwords rentables
- » Faire des campagnes Facebook Ads pour un événement
- » Monter un jeu-concours en ligne
- » Envoyer un e-mailing pour ouvrir la saison
- » Utiliser le remarketing pour faire revenir les visiteurs

60 formations et ateliers

Des formateurs qui privilégient la pratique et le langage simple

Pour avoir tous travaillé en agences ou dans des centres de formation, nous souhaitons aujourd'hui renouveler la façon d'enseigner les outils numériques car ils évoluent vite et nécessitent plus de pratique que de théorie !

La durée de la formation est finement adaptée au niveau du participant et au sujet (de 2 heures à 3 journées).

Des supports clairs qui ne comportent que l'essentiel et non un gros powerpoint interminable qui décourage.

Beaucoup de pratique, des exercices, à la fin on sait faire !

Des pistes sur des outils complémentaires à explorer

Des après-midis de suivi sur demande pour venir vous débloquer ou approfondir avec vous, bref vous aider à être encore plus efficaces.

Quelques exemples de formats possibles et adaptés à vos besoins

POUR DECOUVRIR

2H le matin avec le(s) dirigeant(s) et autant d'employés que vous voulez pour découvrir

3H l'après-midi d'atelier pratique avec les salariés à former

Ex : Découvrir Facebook + Créer sa page

>> 400 euros la journée

SE FORMER A 100%

1 à 2 journées pour acquérir une compétence complète dans un domaine numérique

+ 1 après-midi pour venir vous aider si vous êtes bloqué ou approfondir avec vous

Ex : Lancer des campagnes Google Adwords efficaces toute l'année

>> à p. de 450 euros la journée

MAITRISER RAPIDEMENT

2 à 3H d'atelier 100% pratique sur un seul outil ou une seule compétence

A la fin de l'atelier, vous savez faire !

Ex : Faire sa 1ère campagne de pub Facebook

>> 200 euros l'intervention

EVOLUER A SON RYTHME

2 jours / mois pendant 6 mois

1/2 journée par semaine pendant 3 mois

3 jours sur le 1er mois puis 2 demi-journées de suivi sur les 2nd et 3ème mois

Ex : Faire sa propre communication

>> à calculer selon la formule choisie

>> AXE 01 : VENDRE MIEUX & PLUS

- » Découvrir comment fonctionne Google
- » Bases du référencement naturel
- » Référencement naturel avancé
- » Rédiger des textes pour le web
- » Faire appel aux blogueurs pour attirer
- » Créer sa 1ère campagne Google Adwords
- » Optimiser ses campagnes Adwords
- » Créer de belles bannières publicitaires
- » Comprendre les statistiques d'un site
- » Etre visible pour vos cibles locales
- » A savoir avant de se lancer en e-commerce
- » Savoir ce que les internautes disent de vous
- » Faire son plan d'action web annuel
- » Les clés d'un site qui génère + de clients
- » Séance «votre site est-il efficace ?»
- » Explorer l'incitation et les call-to-action
- » Analyser le parcours des internautes
- » Envoyer des e-mailings efficaces
- » Fidéliser ses clients en ligne
- » Tenir un blog et envoyer une newsletter
- » Vendre plus avec des vidéos

>> AXE 02 : PROFITER DES RESEAUX SOCIAUX

- » Découvrir les réseaux sociaux
- » Démarrer sur Facebook
- » Démarrer sur Twitter
- » Utiliser LinkedIn ou Viadeo
- » Préparer un planning de publication
- » Faire de la publicité ciblée sur Facebook
- » Faire de la publicité sur Twitter
- » Animer une page entreprise Facebook
- » Avoir toujours quelque chose à dire sur Twitter
- » Parlez-vous web 2.0, YouTube etc ?

>> AXE 03 : FAIRE SA COMMUNICATION

- » Créer des supports (flyers, etc.) avec CANVA
- » Créer des animations avec POWTOON
- » Apprendre les bases de Photoshop
- » Apprendre les bases d'InDesign
- » Apprendre les bases d'Illustrator
- » Réfléchir à une identité de marque
- » Optimiser ses photos / images

>> AXE 04 : SE SIMPLIFIER LE TRAVAIL

- » Découvrir les outils gratuits Google
- » Maîtriser Gmail à la perfection
- » Créer à plusieurs sur Google Docs
- » Maîtriser Google Agenda
- » Créer de meilleures présentations
- » Découvrir le mindmapping
- » Utiliser la visioconférence
- » Faire une veille efficace
- » Initiation informatique
- » Mise à niveau informatique
- » Apprendre à travailler avec un mobile
- » Initiation à la bureautique
- » Formation avancée sur Word
- » Créer un blog d'entreprise / espace actualités
- » Créer une base des savoirs de l'entreprise

>> AXE 05 : SENSIBILISER ET EXPLORER

- » Atelier E-Réputation, notoriété et avis clients
- » Stratégie web pour vendre à l'étranger
- » Bases en droit de l'internet
- » Découverte « les TPE sur Internet »
- » Vos futurs clients sont hyper-connectés
- » Encourager l'auto-formation
- » Votre métier demain avec le numérique !

Infos administratives :

COLLECTIF NUM
collectif-num.fr
contact@collectif-num.fr
Tel : 07 52 02 41 43

Micro-entreprise Hortense Chevalier
SIRET : 527 511 901 000 11
consultant.numerique@gmail.com
06 12 73 62 07

Micro-entreprise Bertille Mahot
SIRET : 791 090 558 000 1
contact@lostyn-web.fr
06 24 46 83 84

Micro-entreprise Florent Chevalier
SIRET : 539 095 539 000 26
referencement.lr@gmail.com
06 09 946 946

Quelques questions fréquentes

Est-ce que vous prenez des frais de dossier ou de suivi ?

NON, aucun frais de dossier !

Est-ce que je vais avoir plusieurs interlocuteurs dans le Collectif ?

OUI, c'est possible mais nous adhérons tous aux mêmes valeurs et méthodologies et chaque expert ne s'occupe que de l'action qui lui est attribuée. Nous faisons tout pour que ça reste simple pour vous.

Je peux vous faire intervenir juste sur un petit truc genre une retouche sur mon site ?

OUI, nous vous facturerons simplement au temps passé.

Jusqu'où vous déplacez-vous ?

Partout en Vendée et jusqu'à Niort, Nantes et La Rochelle. En revanche, nous facturons des frais de déplacement pour tout trajet en dehors de La Roche-sur-Yon.

De combien sont les frais de déplacement ?

Ils sont calculés, d'une part, au forfait de 0,55€/km porte à porte et, d'autre part en temps de trajet (30€/H).

C'est grâce à cela que nous n'hésitons pas à nous déplacer chez vous pour vous aider.

Où ont lieu les formations et ateliers ?

Nous n'avons pas encore de salle de formation à nous, donc nous pouvons intervenir dans votre entreprise si vous possédez une salle équipée, ou dans une salle louée pour l'occasion (qui vous est refacturée au prix coutant).

Avec quoi on repart après la formation ?

Nous remettons toujours un support ou une «boîte à outils» par e-mail aux participants.

Est-ce qu'il y a des tarifs spéciaux pour les CCI et organismes de formation ?

NON, nous avons calculé nos tarifs au plus juste pour proposer une prestation de qualité.

Quel est votre tarif horaire ?

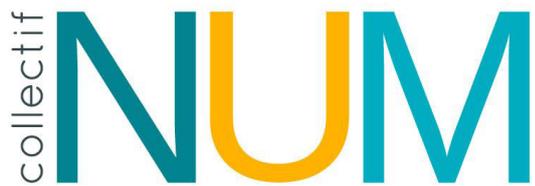
50€ tout net, ce qui est très peu pour des consultants seniors mais ce qui nous permet de travailler pour les PME.

Comment facturez-vous ?

En tant que micro-entrepreneurs, chacun de nous vous facture les actions qu'il a réalisées. Pour info, nous ne facturons pas de TVA ! Le règlement se fait par chèque ou virement.

Quand dois-je régler ma facture ?

Comme nous n'avons pas beaucoup de trésorerie de par notre statut, nous demandons à nos clients de payer leurs factures dans les 10 jours suivant sa réception.



**CONTACTEZ-NOUS
RENCONTRONS-NOUS !**

collectif-num.fr

contact@collectif-num.fr

Tel : 07 52 02 41 43