



PERSONAL BRANDING ET E-RÉPUTATION POUR LES ENTREPRENEURS

IPAG ENTREPRENEURSHIP WORKSHOP SERIES – VINCENT DUTOT, PH.D, HDR



QUI SUIS-JE?

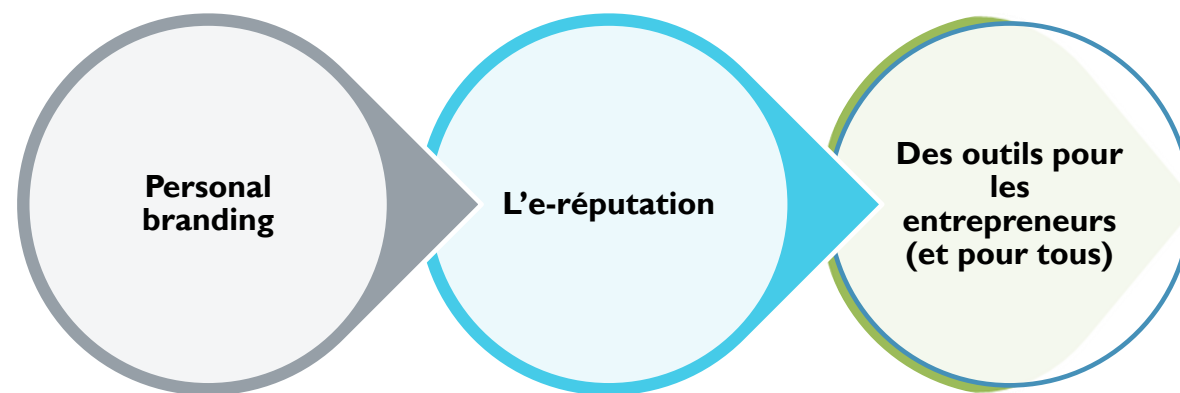
- Enseignant – chercheur en Management des Systèmes d'information
- PhD en Management des systèmes d'information (Canada)
- Livres : e-Réputation, médias sociaux et concepts clés du digital



- Consultant – conférencier
- 15 ans d'expérience auprès de PME, grandes entreprises et gouvernement
- Accompagnement stratégie d'entreprise
- Formateur
 - Social media, Web mobile et performance des réseaux sociaux
 - Transformation digitale

www.vincentdutot.com

DÉROULÉ DU WORKSHOP



LE PERSONAL BRANDING C'EST QUOI ?

*Une pratique qui consiste pour un individu à promouvoir **lui même son image et ses compétences** par le biais des techniques marketing et publicitaires utilisées habituellement pour promouvoir une marque.*

Dans cette démarche, l'individu vise à devenir lui-même une marque reconnue

*Pour un entrepreneur, c'est **humaniser l'entreprise***

LE PERSONAL BRANDING (POUR L'ENTREPRENEUR) C'EST QUOI ?

Pouvoir 1

- Travailler son image personnelle pour se faire connaître
- Une publication sur un RS personnel génère 560% de portée en plus que celle sur un RS pro (et 8 fois plus d'engagement)

Pouvoir 2

- Établir une relation de confiance avec le consommateur
- Recommandation et confiance en 1 personne est plus importante que dans une entreprise (88%)

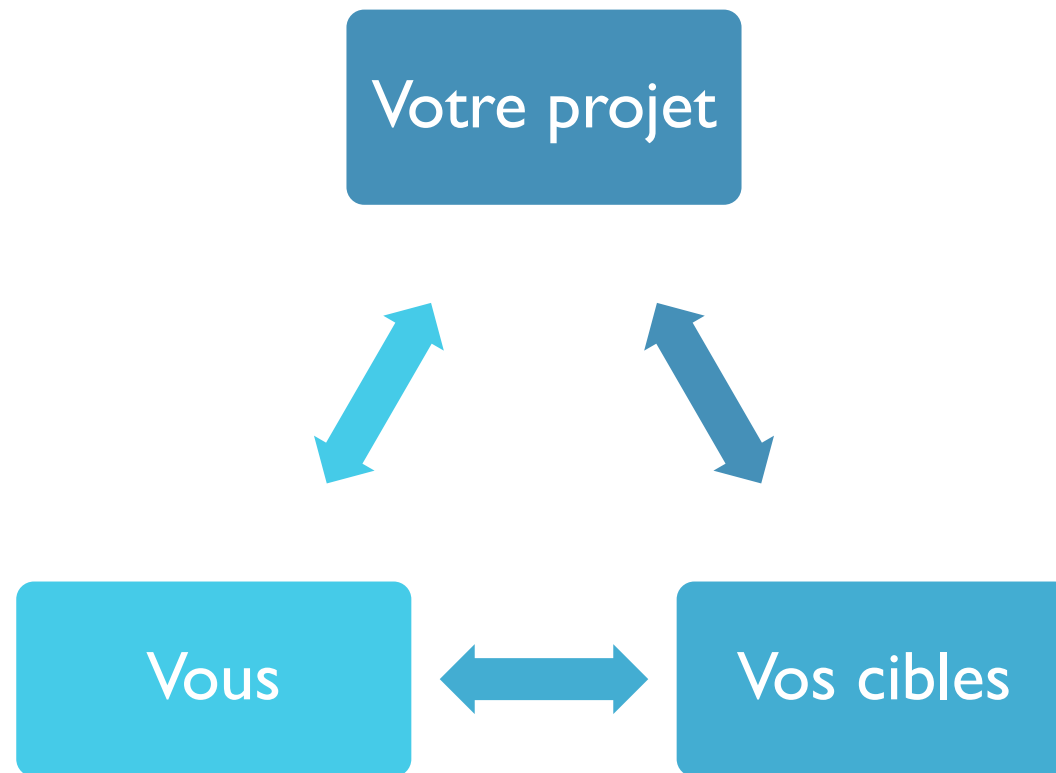
Pouvoir 3

- Confiance = fidélité
- Volatilité plus importante à une entreprise vs individu

Pouvoir 4

- PB est un avantage concurrentiel
- Rôle du fondateur est essentiel dans la réussite d'une communication

AVANT DE COMMENCER, IL VOUS FAUT CLARIFIER...



VOUS

- Vos talents / points forts
 - Acquis, compétences
 - Savoir-faire, expertise
 - Savoir être, qualités relationnelles
- Votre différence
- Votre parcours
- Votre style, univers
- Vos valeurs, passions
- Vos centres d'intérêt

VOTRE PROJET

- Quelle vision ?
- Quelle mission ou contribution ?
- Quelles ambitions ?

VOS CIBLES

- Secteur d'activité
- Marché
- Réseaux et contacts
 - Relation
 - Prospects
 - Prescripteurs

EN 10 POINTS CLÉS

SBA • Compta



LES 3 ERREURS À ÉVITER

1. Se créer une fausse identité
 - Rester soi-même est la base du PB
2. PB = logo
 - Le logo est une partie de votre PB, il faut y ajouter le lien, le sentiment et l'affectif
3. Rester sur un même PB sur le long terme
 - L'évolution de l'entrepreneur (et de l'entreprise) va faire évoluer le PB. Faire un bilan régulier est essentiel

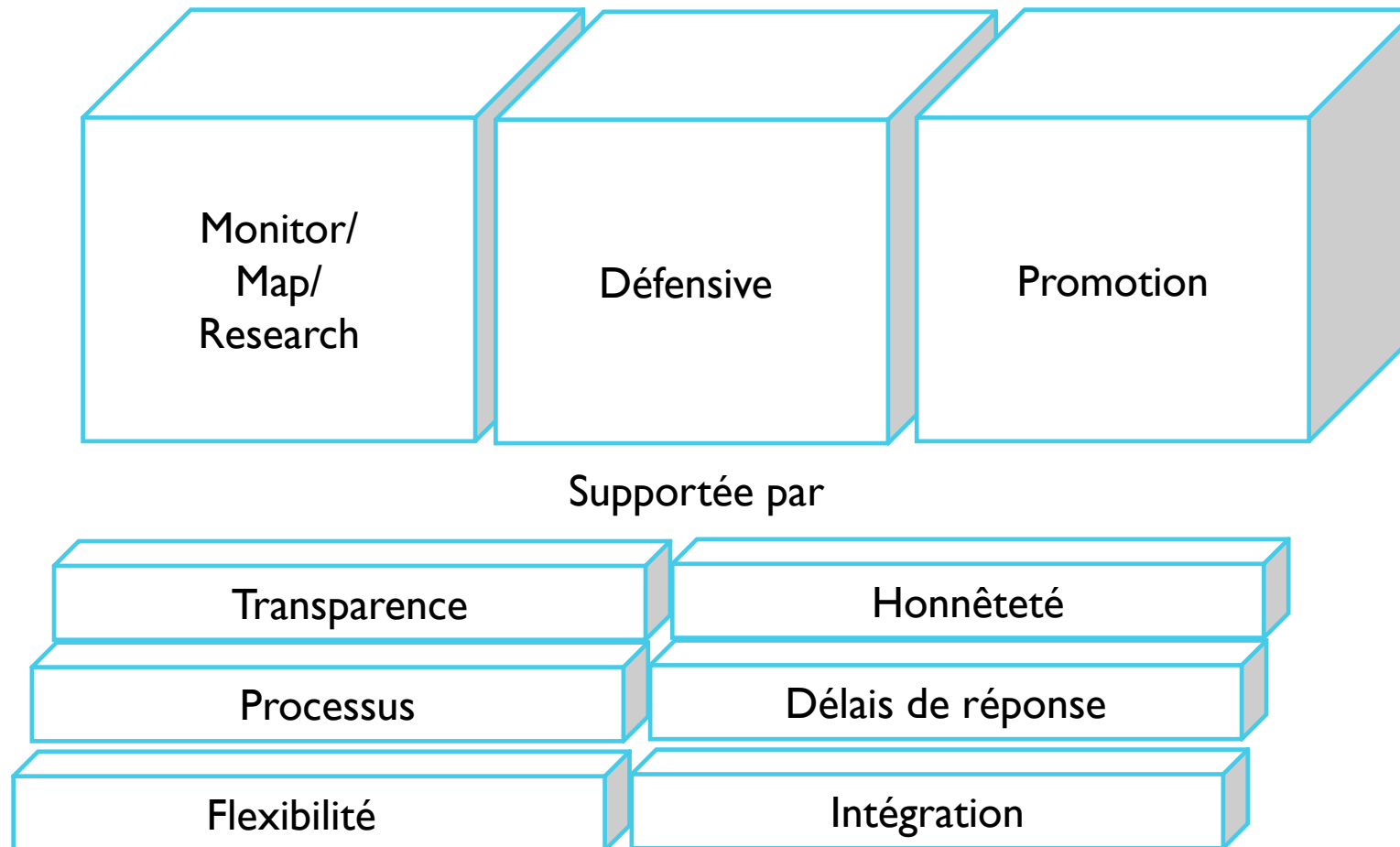
LIEN ENTRE PB ET E-RÉPUTATION



L'E-RÉPUTATION C'EST QUOI ?

*L'e-réputation est l'image qu'on se fait d'un individu ou d'une organisation à partir des traces qui le ou la concernent sur Internet. Il y a deux composantes : d'une part l'**identité**, c'est-à-dire l'image qu'on va bâtir, les compétences mises en avant, les points de différenciation ; d'autre part, **la réputation**, qui est ce qu'on dit de nous*

L'E-RÉPUTATION COMMENT ÇA MARCHE ?





QUELS OUTILS POUR GÉRER VOTRE PB



GRATUITS (LES CLASSIQUES)

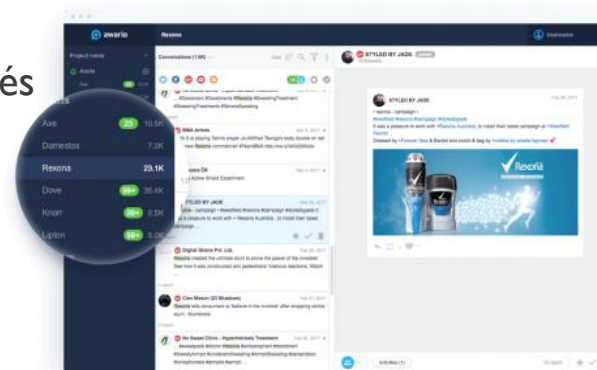
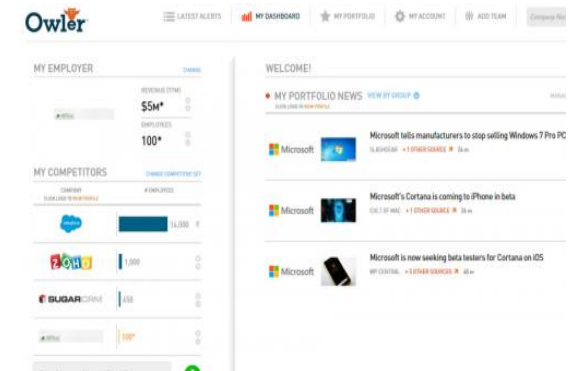
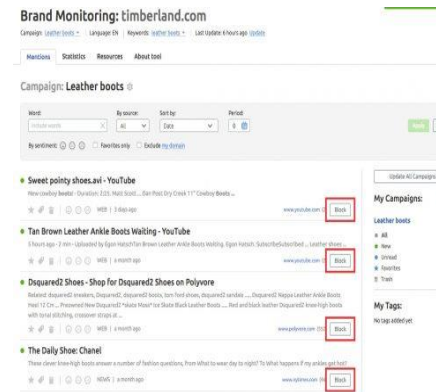
- Google Alerts
- Social mention
- Talkwalker
- Manque de performance (vieux contenus remontent, recherche pas profonde)
- Image simple mais rapide
- Bien pour un freelance et pour débiter

ON VA UN PEU PLUS LOIN (MAIS ON RESTE DANS LES CONNUS)

- Mention
 - Gratuit avec déjà quelques mentions par jour
- Alerti
 - Veille complète en Français
 - Payante
- Hootsuite
 - Gestion des médias sociaux au sens large
- On commence à analyser avec plus d'efficacité
- Analyse temps réel

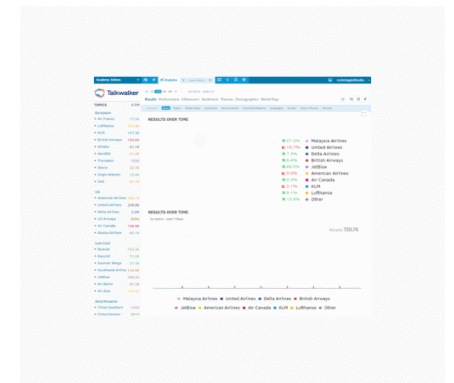
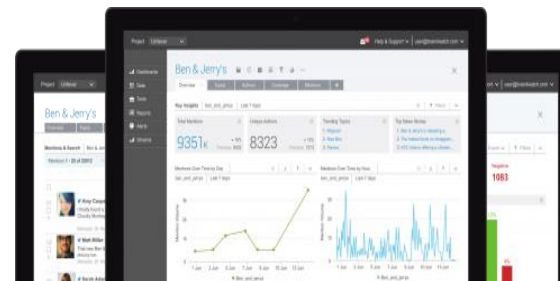
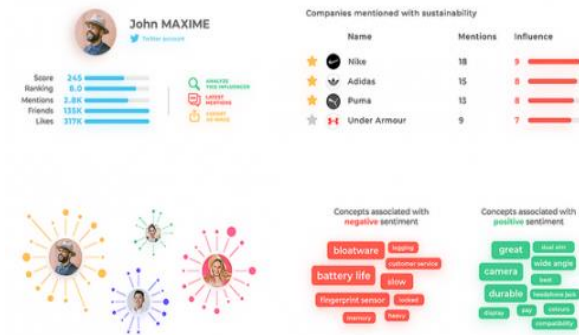
OUTILS PLUS SPÉCIFIQUES

- SEMrush ou SimilarWeb
- Owler
 - Veille sectorielle très simple et performant
- Awario
 - Solution de brandmonitoring (30\$ par mois pour 3 projets), analyse de sentiments, détection de mots clés pour prospecter



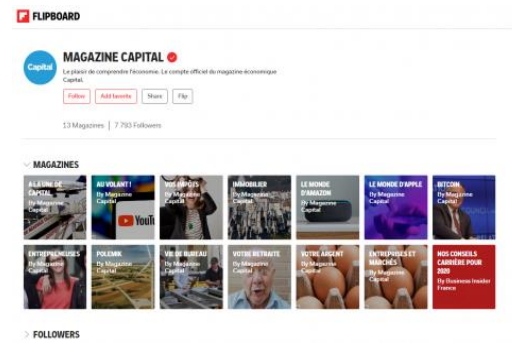
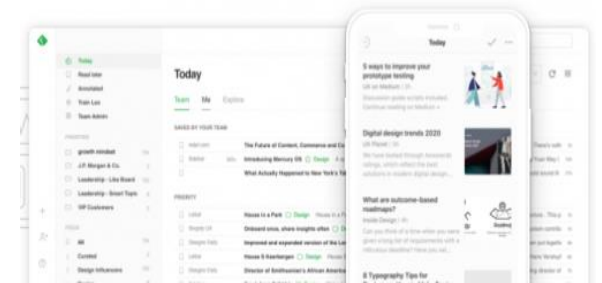
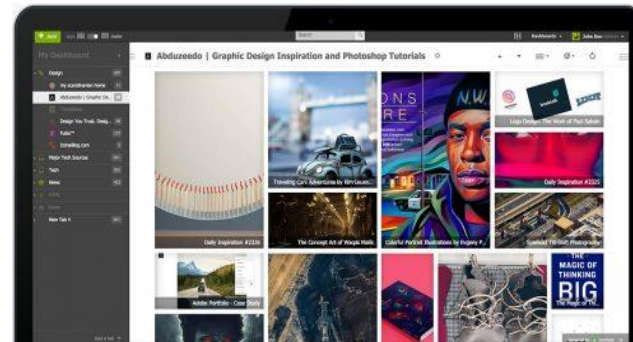
OUTILS PROFESSIONNELS POUR L'E-RÉPUTATION

- Digimind
 - Veille stratégique mais coût de 100 euros / mois. Focus grande entreprise
- Brandwatch
 - Très puissant (attention aux requêtes) mais cher
- Talkwalker
- Eloquant
 - Écoute Web et analyses enquêtes client



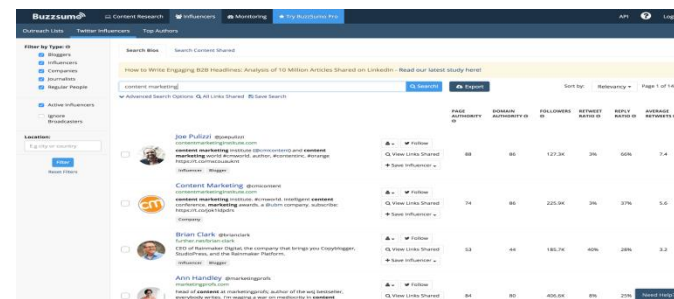
OUTILS VEILLE SECTORIELLE

- Netvibes
 - Lecteur de flux RSS complet
- Feedly
 - Agrégateur de flux RSS
- Flipboard
 - Agrégateur d'actualités
- Flint
 - Veille sur les médias sociaux, basée sur l'IA



QUELQUES DERNIERS POUR FINIR

- Buzzsumo
 - Identification d'influenceurs
- Meltwater
- Cision (travail avec Brandwatch)
- Yext
 - Gestion des mentions sur les local directories



The screenshot shows the Buzzsumo interface with search results for 'Content Marketing'. The results are sorted by 'Relevance' and show a list of influencers with their profile pictures, names, and various engagement metrics.

| | POST SHARES | DOMAIN AUTHORITY | FOLLOWERS | REPOST COUNT | REPLY COUNT | AVG RATING |
|---|----------------|---------------------|-----------|-----------------|----------------|---------------|
| Joe Pulizzi @joepulizzi CEO of Demand Metric, author of <i>Content Marketing</i> , <i>Marketing Lessons from the Trenches</i> , and <i>Content Marketing Institute</i> | 88 | 86 | 122.3K | 3% | 50% | 7.4 |
| Content Marketing @contentmarketing Content Marketing Institute, a leading authority on content marketing, helping brands, agencies, and businesses create content that drives results. | 74 | 86 | 225.2K | 3% | 37% | 6.6 |
| Brian Clark @brianclark CEO of Demand Metric, author of <i>Content Marketing</i> , <i>Marketing Lessons from the Trenches</i> , and the <i>Content Marketing Platform</i> | 53 | 84 | 185.7K | 40% | 28% | 8.2 |
| Ann Handley @annhandley Head of Content at marketingprofs, author of <i>The Copywriter's Handbook</i> , <i>Everybody Writes</i> , and <i>How to Write Copy that Sells</i> | 84 | 85 | 406.8K | 8% | 27% | 7.0 |

UN GRAND MERCI

Vincent Dutot, PhD

Full Professor IPAG Business School

Chercheur en social media, social, e-réputation,
stratégie TI et impact sur la performance

Consultant en transformation numérique

www.vincentdutot.com

fr.linkedin.com/in/vincentdutot/

Mobile: +33(0)6 1887 1922

