



Coach Freedie digital learning

Présentation du programme NICE

2025

A photograph of a woman giving a presentation in a conference room. She is standing in front of a whiteboard and a large projection screen, gesturing with her hands as she speaks. The room has a wooden ceiling and walls, and several people are seated at tables in the background, listening to the presentation.

Le programme NICE (Notoriété, Influence, Confiance et Expansion) en marketing et communication est conçu pour aider les entreprises à renforcer leur présence sur le marché et à établir des relations solides avec leurs clients. Voici une description de ce programme

Bienvenue !

Chaque défi est une opportunité de grandir.

1. NOTORIÉTÉ : CETTE PHASE VISE À ACCROÎTRE LA VISIBILITÉ DE L'ENTREPRISE ET À FAIRE CONNAÎTRE SES PRODUITS OU SERVICES À UN PUBLIC PLUS LARGE. CELA PEUT INCLURE DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES, DES RELATIONS PUBLIQUES, ET L'UTILISATION DES MÉDIAS SOCIAUX POUR ATTEINDRE UN MAXIMUM DE PERSONNES.
2. INFLUENCE : UNE FOIS QUE L'ENTREPRISE A GAGNÉ EN NOTORIÉTÉ, L'OBJECTIF EST DE DEVENIR UNE VOIX INFLUENTE DANS SON SECTEUR. CELA PEUT SE FAIRE PAR LE BIAIS DE PARTENARIATS AVEC DES INFLUENCEURS, LA CRÉATION DE CONTENU DE QUALITÉ, ET LA PARTICIPATION À DES ÉVÉNEMENTS DE L'INDUSTRIE.
3. CONFIANCE : LA CONFIANCE EST ESSENTIELLE POUR FIDÉLISER LES CLIENTS. CETTE PHASE DU PROGRAMME SE CONCENTRE SUR LA CONSTRUCTION DE RELATIONS DE CONFIANCE EN OFFRANT UN EXCELLENT SERVICE CLIENT, EN ÉTANT TRANSPARENT SUR LES PRATIQUES DE L'ENTREPRISE, ET EN RÉPONDANT AUX BESOINS ET AUX PRÉOCCUPATIONS DES CLIENTS.
4. EXPANSION : ENFIN, L'EXPANSION VISE À DÉVELOPPER L'ENTREPRISE EN EXPLORANT DE NOUVEAUX MARCHÉS ET EN DIVERSIFIANT LES OFFRES DE PRODUITS OU SERVICES. CELA PEUT INCLURE DES ÉTUDES DE MARCHÉ, DES STRATÉGIES DE CROISSANCE, ET L'OPTIMISATION DES OPÉRATIONS POUR SOUTENIR L'EXPANSION.



MESSAGE DE BIENVENUE DE LA CRÉATRICE

En résumé, le programme NICE est une approche holistique qui combine la notoriété, l'influence, la confiance et l'expansion pour aider les entreprises à prospérer dans un environnement concurrentiel.

Voici quelques exemples d'entreprises qui ont bénéficié du programme NICE :

1. COQ-TROTTEUR : Cette entreprise se spécialise dans la digitalisation des offices de tourisme.
2. 1CHECK : Fournit des solutions de gestion des activités d'hébergement.
3. BEDBOAT : Offre des services de réservation de nuitées et de services à bord de bateaux.

Ces entreprises ont pu structurer leur activité, accélérer leur développement et explorer de nouvelles opportunités grâce à l'accompagnement personnalisé et collectif du programme NICE.

Chapitre 1:

LA NOTORIÉTÉ

COURS SUR LA NOTORIÉTÉ DANS LE PROGRAMME NICE

1 – Introduction à la Notoriété

- Définition de la notoriété
- Importance de la notoriété pour les entreprises
- Objectifs de la notoriété dans le marketing

2 – Mesurer la Notoriété

- Méthodes de mesure de la notoriété (notoriété spontanée, notoriété assistée)
- Outils et techniques pour évaluer la notoriété
- Analyse des résultats et interprétation des données

3 – Stratégies pour Accroître la Notoriété

- Campagnes publicitaires et promotionnelles
- Utilisation des médias sociaux et du marketing digital
- Relations publiques et partenariats stratégiques

4 – Études de Cas

- Exemples d'entreprises ayant réussi à accroître leur notoriété
- Analyse des stratégies utilisées et des résultats obtenus
- Leçons apprises et meilleures pratiques

5 – Planification et Mise en Œuvre

- Élaboration d'un plan de communication pour accroître la notoriété
- Mise en œuvre des stratégies et suivi des performances
- Ajustements et optimisations en fonction des résultats

6 – Évaluation et Amélioration Continue

- Suivi et évaluation continue de la notoriété
- Adaptation des stratégies en fonction des évolutions du marché
- Importance de l'innovation et de la créativité dans les campagnes de notoriété

Ce cours pourrait être enrichi par des ateliers pratiques, des discussions de groupe et des exercices de simulation pour permettre aux participants de mettre en pratique les concepts appris.

Chapitre 2:

L'INFLUENCE

COURS SUR L'INFLUENCE DANS LE PROGRAMME NICE

1 – Introduction à l'Influence

- Définition de l'influence
- Importance de l'influence dans le marketing
- Objectifs de l'influence dans le programme NICE

2 – Types d'Influenceurs

- Nano-influenceurs
- Micro-influenceurs
- Macro-influenceurs
- Célébrités et méga-influenceurs

3 – Stratégies pour Développer l'Influence

- Utilisation des médias sociaux
- Partenariats avec des influenceurs
- Création de contenu engageant et authentique

4 – Mesurer l'Impact de l'Influence

- Méthodes de mesure de l'influence
- Outils et techniques pour évaluer l'impact
- Analyse des résultats et interprétation des données

5- Études de Cas

- Exemples d'entreprises ayant réussi à développer leur influence
- Analyse des stratégies utilisées et des résultats obtenus
- Leçons apprises et meilleures pratiques

6 – Planification et Mise en Œuvre

- Élaboration d'un plan de marketing d'influence
- Mise en œuvre des stratégies et suivi des performances
- Ajustements et optimisations en fonction des résultats

7 - Éthique et Transparence

- Importance de l'éthique dans le marketing d'influence
- Transparence dans les partenariats avec les influenceurs
- Respect des réglementations et des bonnes pratiques

Ce cours pourrait être enrichi par des ateliers pratiques, des discussions de groupe et des exercices de simulation pour permettre aux participants de mettre en pratique les concepts appris.

COACH FREEDIE DIGITAL LEARNING

Chapitre 3:

LA CONFIANCE

COURS SUR LA CONFIANCE DANS LE PROGRAMME NICE

1 – Introduction à la Confiance

- Définition de la confiance
- Importance de la confiance dans les relations d'affaires
- Objectifs de la confiance dans le programme NICE

2 – Établir la Confiance

- Transparence et honnêteté dans les communications
- Engagement envers les promesses et les délais
- Qualité des produits et services

3 – Renforcer la Confiance

- Service client exceptionnel
- Gestion des retours et des réclamations
- Témoignages et avis clients

4 – Mesurer la Confiance

- Méthodes de mesure de la confiance
- Outils et techniques pour évaluer la confiance
- Analyse des résultats et interprétation des données

5- Études de Cas

- Exemples d'entreprises ayant réussi à établir et renforcer la confiance
- Analyse des stratégies utilisées et des résultats obtenus
- Leçons apprises et meilleures pratiques

6 – Planification et Mise en Œuvre

- Élaboration d'un plan de communication pour établir et renforcer la confiance
- Mise en œuvre des stratégies et suivi des performances
- Ajustements et optimisations en fonction des résultats

7 - Éthique et Transparence

- Importance de l'éthique dans les relations d'affaires
- Transparence dans les pratiques commerciales
- Respect des réglementations et des bonnes pratiques

Ce cours pourrait être enrichi par des ateliers pratiques, des discussions de groupe et des exercices de simulation pour permettre aux participants de mettre en pratique les concepts appris.

COACH FREEDIE DIGITAL LEARNING

Chapitre 4:

L'EXPANSION

COURS SUR L'EXPANSION DANS LE PROGRAMME NICE

1 – Introduction à l'Expansion

- Définition de l'expansion
- Importance de l'expansion pour les entreprises
- Objectifs de l'expansion dans le programme NICE

2 – Études de Marché

- Analyse des marchés potentiels
- Identification des opportunités de croissance
- Évaluation des risques et des défis

3 – Stratégies d'Expansion

- Diversification des produits et services
- Expansion géographique
- Partenariats et alliances stratégiques

4 – Planification et Mise en Œuvre

- Élaboration d'un plan d'expansion
- Mise en œuvre des stratégies et suivi des performances
- Ajustements et optimisations en fonction des résultats

5- Études de Cas

- Exemples d'entreprises ayant réussi à établir et renforcer la confiance
- Analyse des stratégies utilisées et des résultats obtenus
- Leçons apprises et meilleures pratiques

6 – Financement de l'Expansion

- Sources de financement pour l'expansion
- Gestion des ressources financières
- Évaluation des coûts et des bénéfices

7 - Évaluation et Amélioration Continue

- Suivi et évaluation continue de l'expansion
- Adaptation des stratégies en fonction des évolutions du marché
- Importance de l'innovation et de la créativité dans les stratégies d'expansion

Ce cours pourrait être enrichi par des ateliers pratiques, des discussions de groupe et des exercices de simulation pour permettre aux participants de mettre en pratique les concepts.

COACH FREEDIE DIGITAL LEARNING

Le programme NICE (Notoriété, Influence, Confiance et Expansion)

est une approche holistique et personnalisée visant à aider les entreprises à renforcer leur présence sur le marché, à établir des relations solides avec leurs clients et à se développer de manière durable. En se concentrant sur quatre piliers essentiels – la notoriété, l'influence, la confiance et l'expansion – ce programme offre aux entreprises les outils et les stratégies nécessaires pour prospérer dans un environnement concurrentiel.



Principaux Points du Programme NICE

1

NOTORIÉTÉ

Accroître la visibilité de l'entreprise et faire connaître ses produits ou services à un public plus large.

2

INFLUENCE

Devenir une voix influente dans le secteur grâce à des partenariats avec des influenceurs et la création de contenu de qualité.

3

CONFIANCE

Établir et renforcer des relations de confiance avec les clients en offrant un excellent service et en étant transparent.

4

EXPANSION

Développer l'entreprise en explorant de nouveaux marchés et en diversifiant les offres de produits ou services.

Programme NICE 1000000 un mois d'accompagnement

1 ère option paiement intégral avec une réduction de 20%

2 eme option avance de 50% au début et le solde à la fin avec une réduction de 10%

3 eme option 80% au début et 20% à la fin avec une réduction de 15%

Conclusion

En résumé, le programme NICE est une solution complète et intégrée pour les entreprises cherchant à optimiser leur marketing et leur communication tout en assurant une croissance durable et une relation de confiance avec leurs clients.

COACH FREEDIE DIGITAL LEARNING