

Ouverture Espaces Clients

Conférence de presse

Liège, Anvers, Gand – 2 avril 2014



AGENDA

10h15 Accueil

10h30 Introduction

par Mathieu Toussaint, Local General Manager - Liège, pagesdor.be

Notre stratégie locale

L'importance de l'économie locale

Espace Clients de Liège

par Laurent Lejeune, Chief Marketing Officer, pagesdor.be

Mathieu Toussaint, Local General Manager - Liège, pagesdor.be

11h15 Sessions de 'speed-dating' avec des entrepreneurs locaux

11h45 Possibilité de réaliser des interviews & Lunch

12h30 Fin

Belgique : tendances digitales



Statistiques Internet belges



Connexions Internet :

> 3 millions

Pénétration :

78% Ménages

98% Entreprises

Statistiques mobiles belges



Abonnements GSM :

> 10 millions

Pénétration :

96% GSM

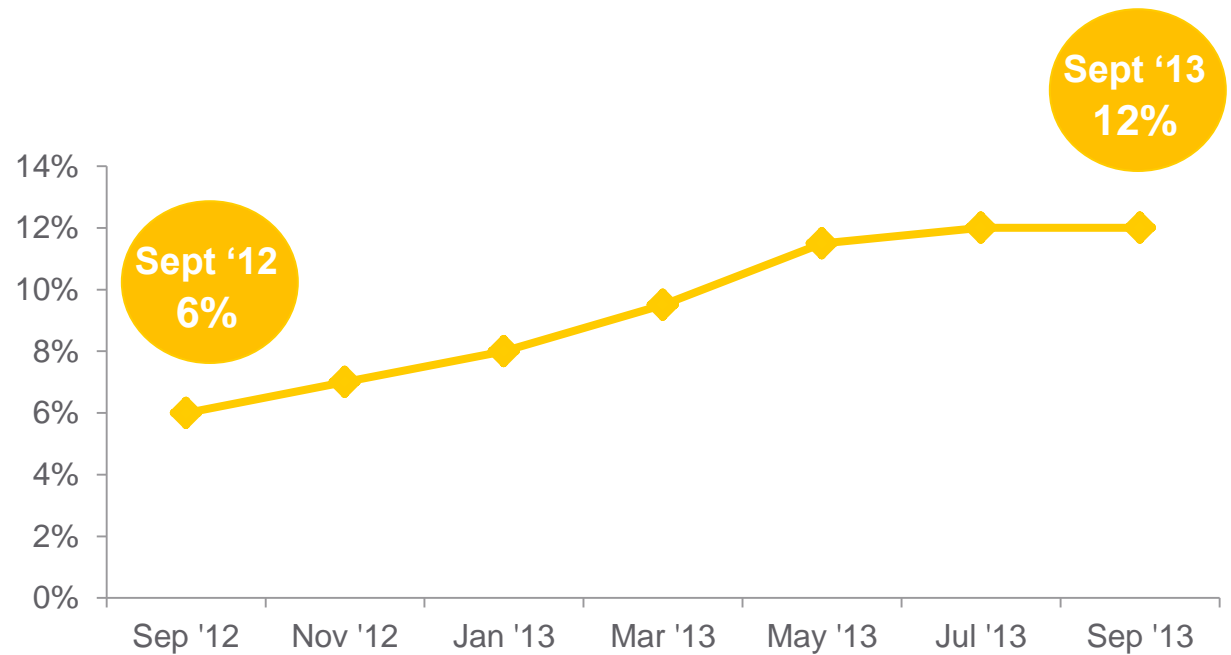
33% Smartphone

14% Tablette

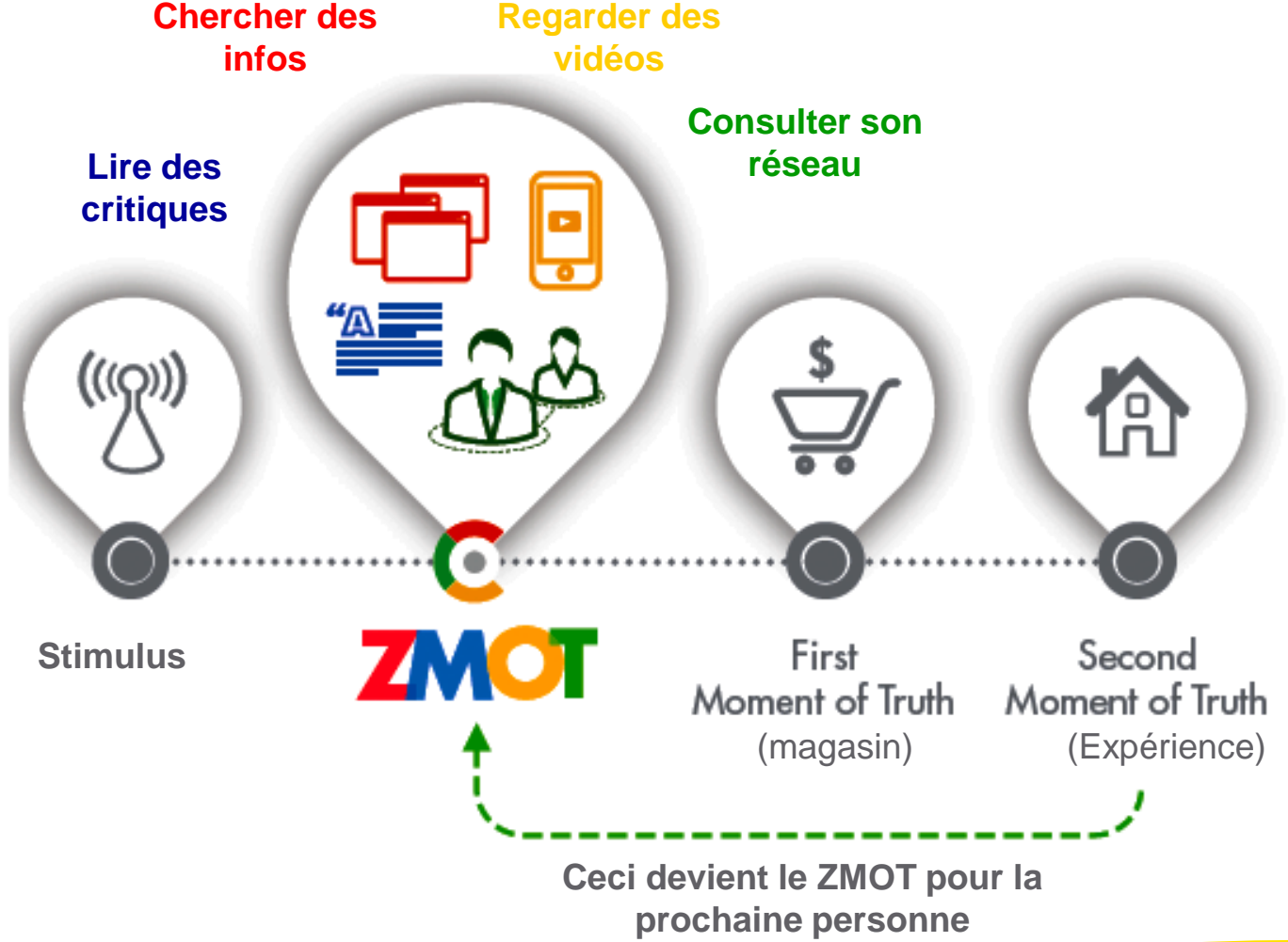
Le trafic mobile croît

12%

Le trafic mobile en Belgique a **doublé** l'année dernière



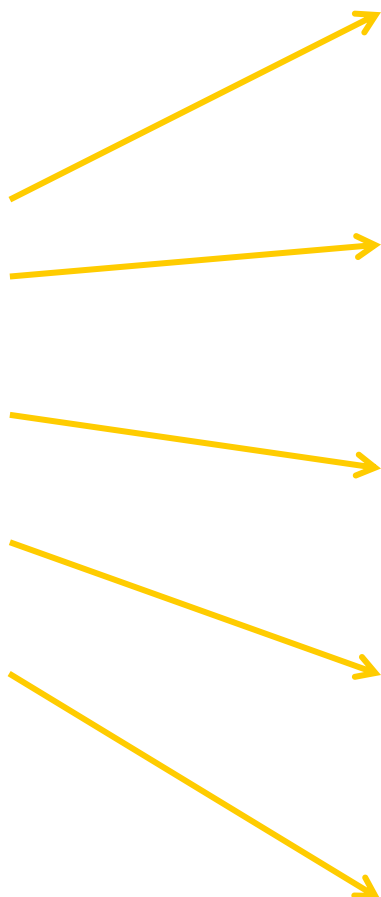
Comment les consommateurs préparent-ils un achat aujourd'hui ?



Quelles actions sont prises après une recherche en ligne ou mobile ?



Recherche d'un produit
ou d'un service



43%

Cherchent un commerçant



31%

Contactent un commerçant
par téléphone



17%

Effectuent un achat en ligne



15%

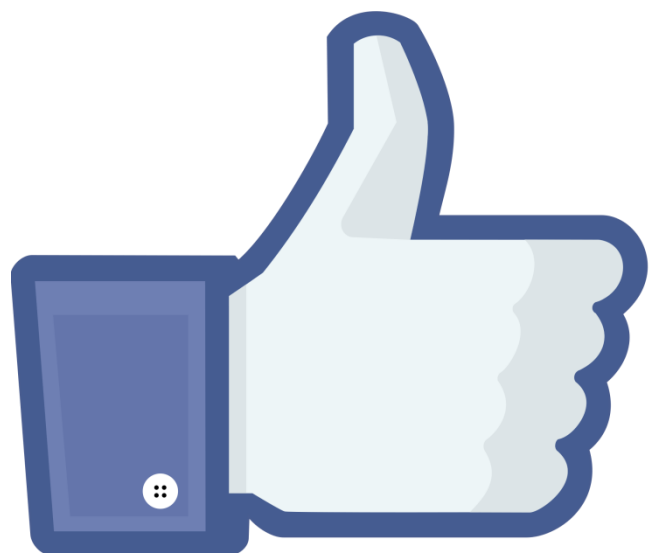
Lisent ou écrivent une critique



7%

Recommandent un produit /
service

Comment gère-t-on les produits et les entreprises sur les médias sociaux ?



25%

Des utilisateurs placent des informations sur des produits et des entreprises

41%

Sont positifs – moins de 10% sont négatifs

63%

Indiquent qu'une expérience positive et/ou négative d'autres utilisateurs impacte leur décision d'achat

D'autres développements ...

IBM

In five years, buying local will beat online.

ONLINE SALES FOR THE FIRST TIME TOPPED \$1 TRILLION LAST YEAR AND CONTINUE TO GATHER STEAM.

“IN FIVE YEARS, LOCAL STORES WILL MERGE DIGITAL WITH THE INSTANT GRATIFICATION OF PHYSICAL RETAIL TO OFFER A MORE IMMERSIVE AND PERSONALIZED SHOPPING EXPERIENCE AND MAKE SAME-DAY DELIVERY A SNAP.”

SMA NADLER
IBM RESEARCHER

CLOUD-BASED TECHNOLOGIES WILL GIVE BOTH SALES ASSOCIATES AND SHOPPERS RICH PRODUCT INFORMATION AND REVIEWS AND HELP BUYERS TAILOR STORE INVENTORY TO CUSTOMER DEMAND.

LOCAL STORES WILL BRING THE WEB RIGHT TO WHERE SHOPPERS CAN PHYSICALLY TOUCH IT, BY ENHANCING THE IMMEDIACY OF PHYSICAL RETAIL WITH A MAGNIFIED DIGITAL EXPERIENCE.

The infographic includes an illustration of a woman, a smartphone displaying a bicycle, and various icons representing retail, technology, and customer engagement.

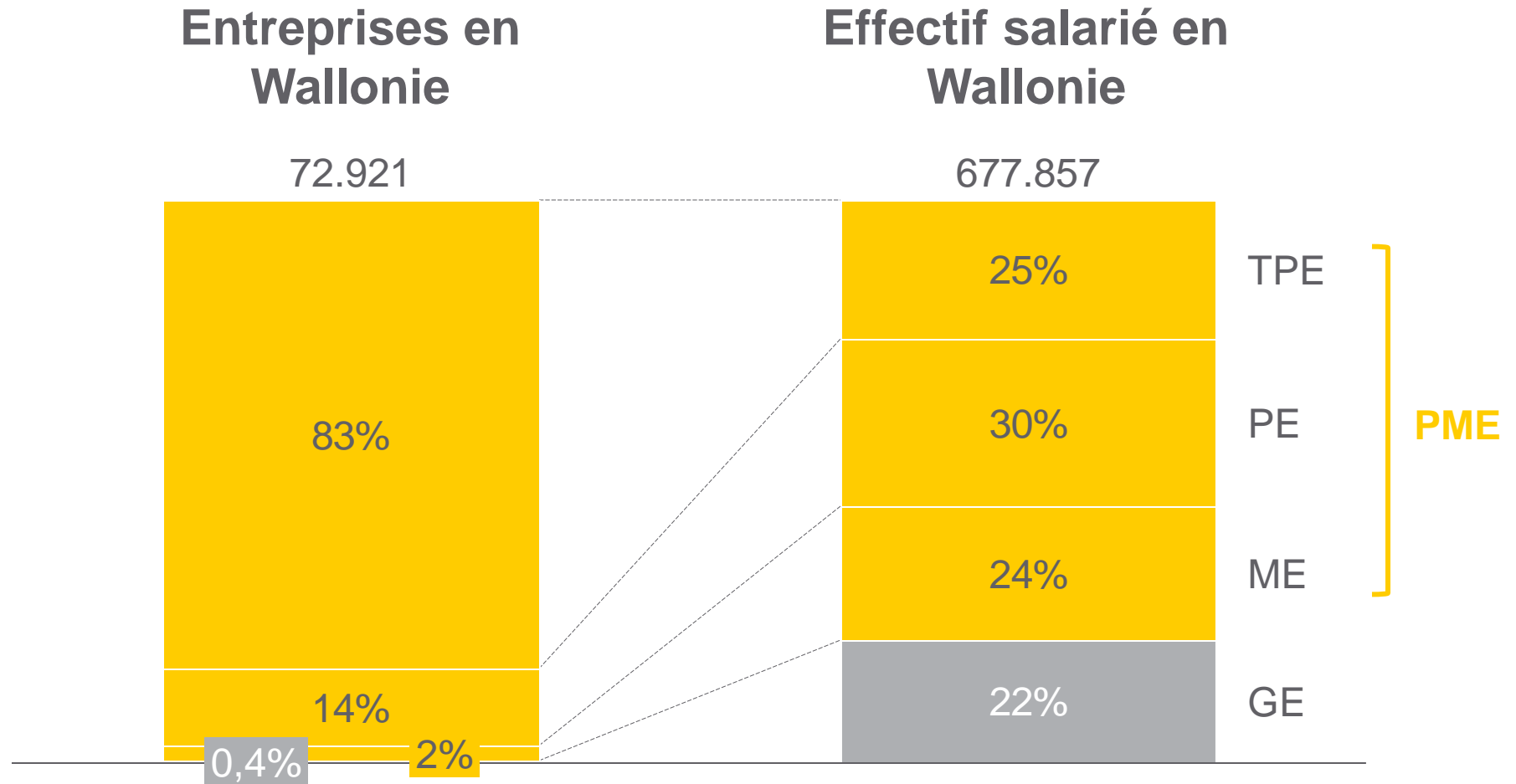


The Boston Consulting Group estimates that the internet economy in G20 countries will grow by 8% each year for the next five years; in developing countries this figure is expected to be almost double that.

L'importance de l'économie locale

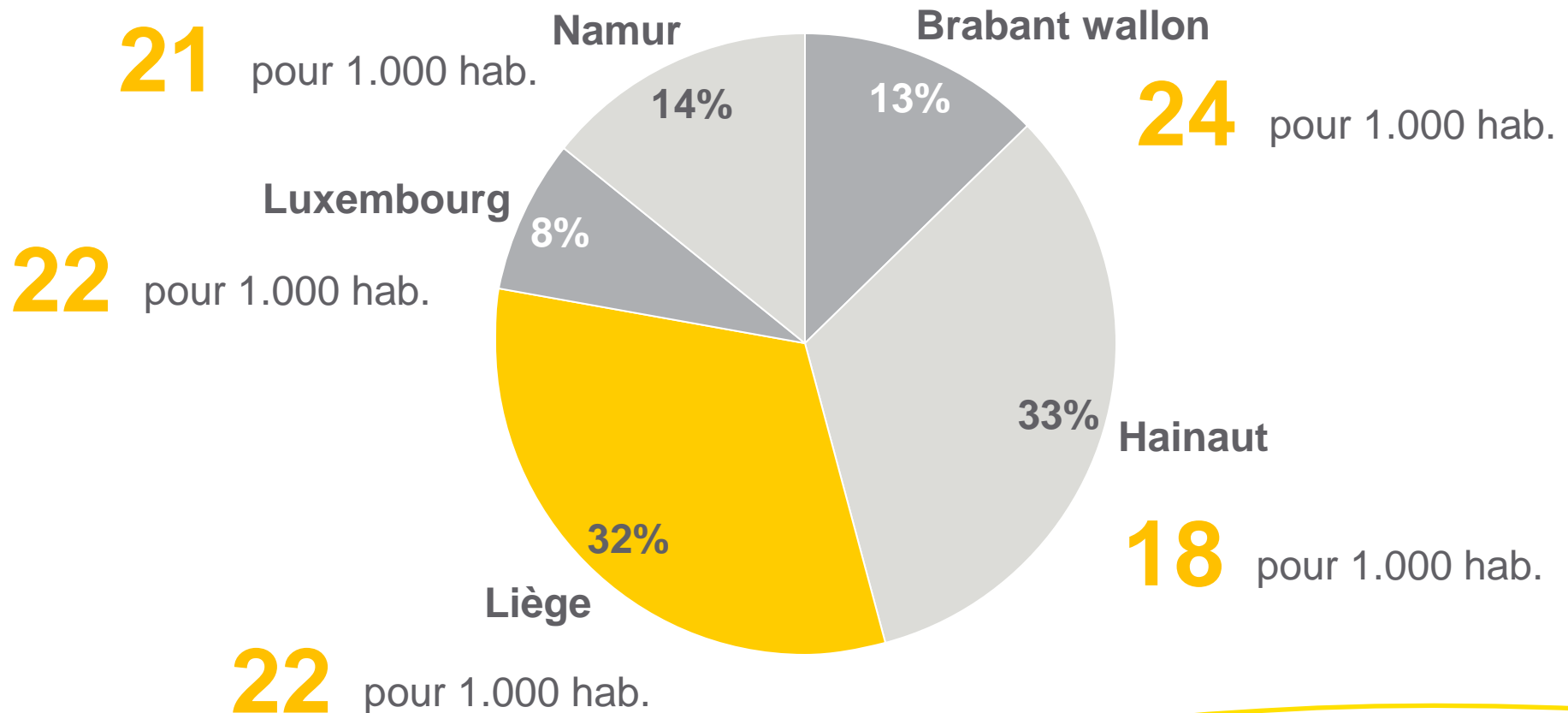


Les PME, moteur de l'économie wallonne



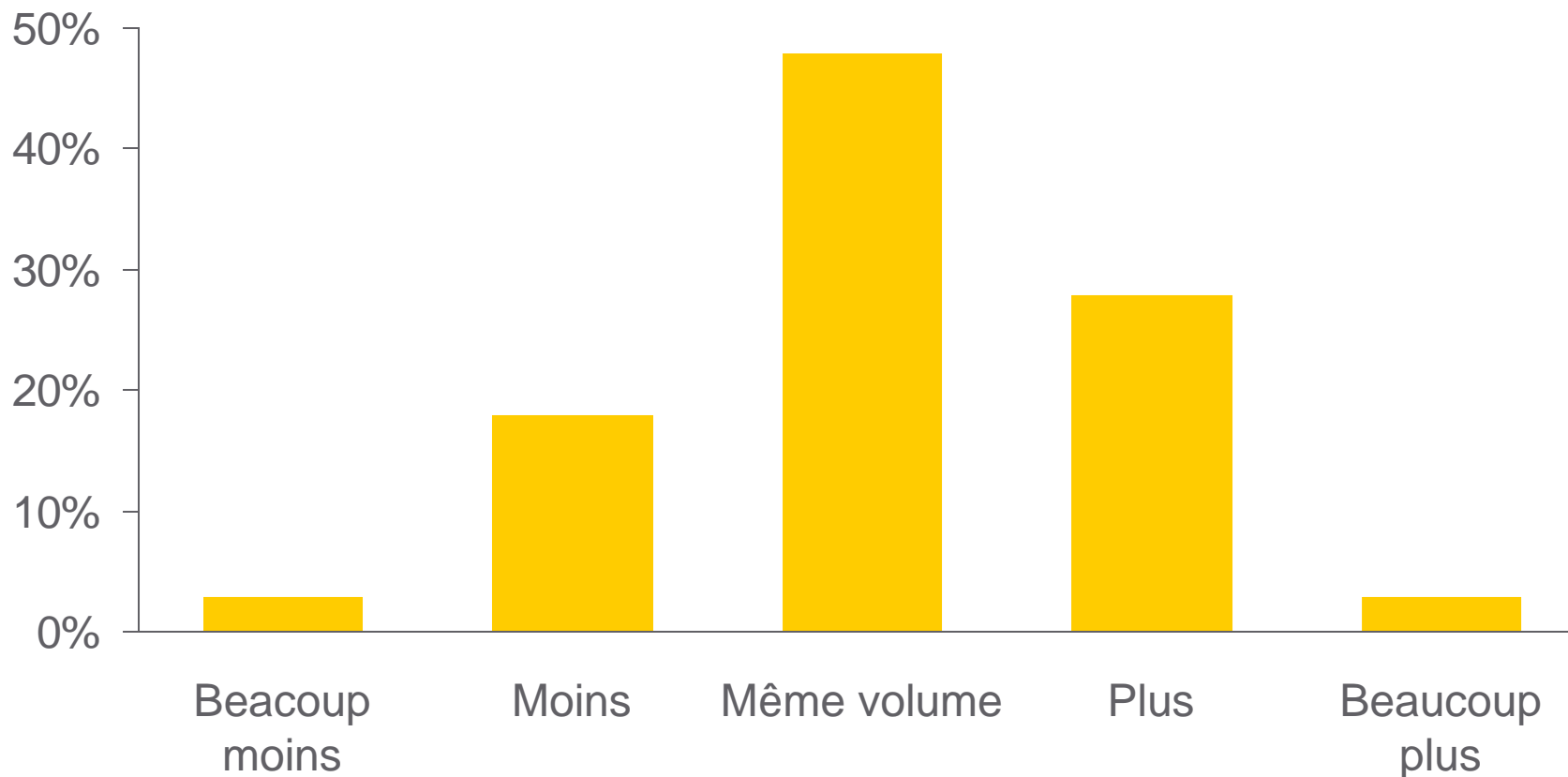
Les entreprises sont présentes sur tout le territoire wallon

Ventilation des entreprises par province



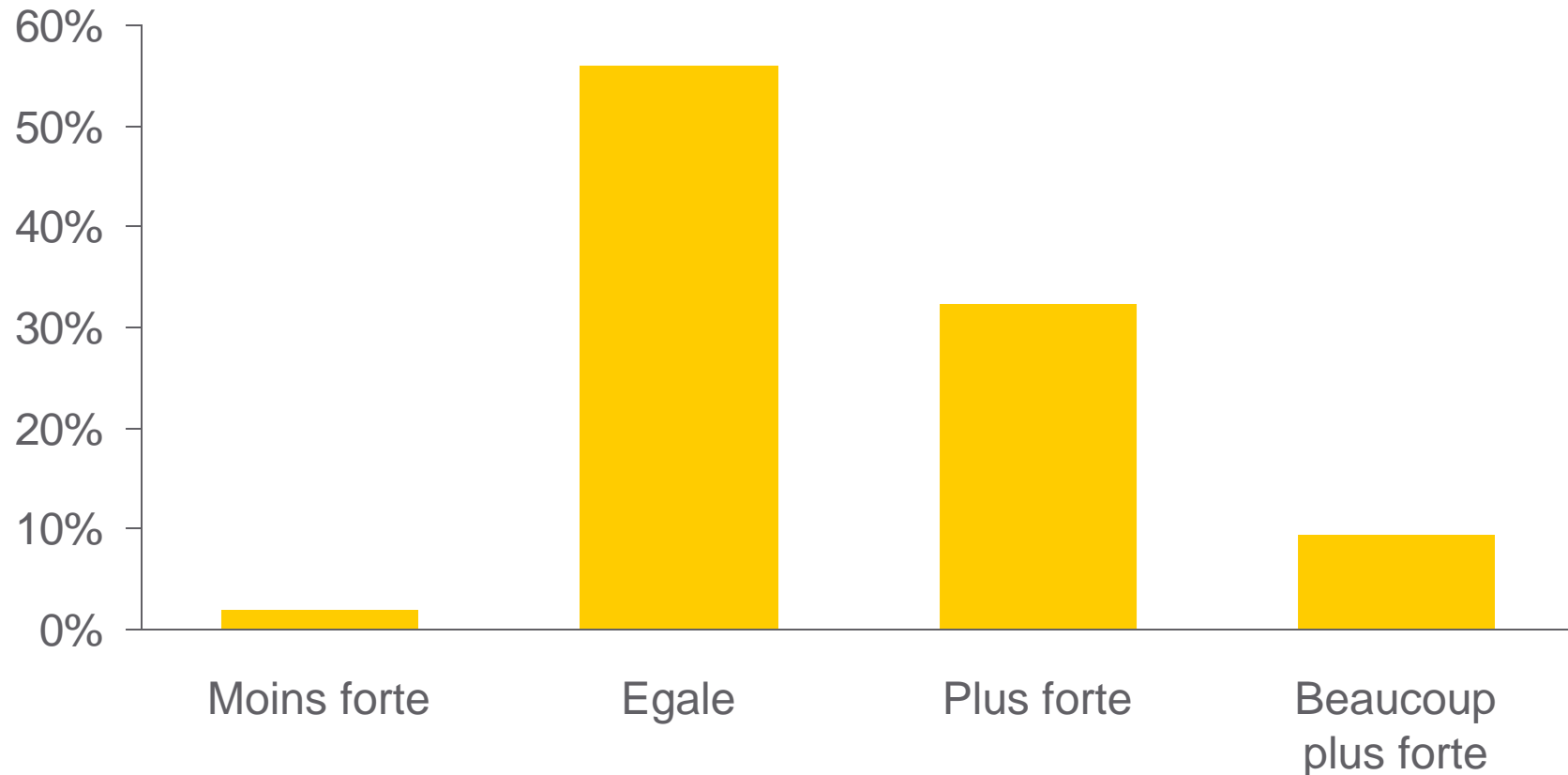
Les chefs de PME restent relativement optimistes quant à l'évolution de leur activité

Evolution des perspectives de l'activité dans les PME



Mais les PME font face à une concurrence de plus en plus forte

Evolution de la concurrence des PME



L'adoption digitale auprès des PME belges

(Etude pagesdor.be 01/2014)



Les PME belges sous-estiment l'arrivée du consommateur mobile

83% Des PME belges ont un site web d'entreprise

13% Des sites d'entreprise sont adaptés au smartphone

12% Des entreprises font de l'e-commerce

40% Des PME sont présentes sur les médias sociaux (FB)

35% Du budget média et marketing est digital



Les PME craignent le digital



Connaissance limitée des avantages du marketing digital



Temps et budget limités pour du marketing digital



Grand besoin de formation, de coaching et de témoignages inspirants

pagesdor.be devient local !



La relation avec les PME a évolué

- **Le marketing et la communication digitales** impliquent une co-crédation continue
 - Le digital est **flexible**, permettant une **optimisation** continue
 - Le digital est **varié**, permettant des **campagnes saisonnières** et **de niche**
- **Les PME** demandent du **soutien et de l'inspiration**
 - Les PME craignent le digital
 - Les PME ont besoin de **coaching** en **marketing** et en **communication**
 - Les PME sont **inspirées** par les **réussites de collègues passés au digital**
- C'est pourquoi **pagesdor.be** devient local !

Pourquoi devenir local ?

Notre vision et notre mission

Nous avons une forte conviction. La conviction que l'accès à un **partenaire professionnel en marketing et communication** ne soit pas réservé qu'aux grandes entreprises.

Nous voulons aider **toutes les entreprises belges** à **développer leur business** en leur proposant **une offre complète de solutions en marketing et communication**, aussi bien flexible qu'efficace et surtout, **adaptée à chacune d'entre elles**.

8 Espaces Clients pour accueillir les PME

- Ouverture de **4 Espaces Clients en 2014**
et 4 nouveaux en 2015 (Bruges, Charleroi,
Hasselt, Namur)



- **Plus proche du client** : expertise
& service sont décentralisés :
- Graphistes
- Spécialistes en SEO
- Spécialistes en IT
- Collaborateurs administratifs
- Conseillers

'1-stop-shop' pour les PME



+23.000
Sites web

+5.800
Sites mobiles

+9.000
Vidéos

**Top 3 des agences
digitales en Belgique**

Formations gratuites pour les PME

● Lancement de **sessions gratuites de formation et d'inspiration**

- Formation : formations et ateliers pratiques (sites web, réseaux sociaux, etc.)
- Inspiration : partage d'expertise et info sur les tendances digitales

- 6 par mois, durant toute l'année
- 3 en français, 3 en néerlandais

- Local, au sein des Espaces Clients et en dehors
- Données par des experts et des formateurs de pagesdor.be

Avez-vous des questions ?




Speed-dating avec les PME



Lunch

À Table

15.000 restaurants revus par des critiques, chefs et célébrités

 Chargement des restaurants en cours

