



**Notre OBNL s'engage à activer l'intelligence collective et la créativité afin d'accompagner les entreprises et organisations dans leur intégration à l'économie sociale. Nous offrons un soutien en développement des affaires.**

## **Vous vous demandez comment faire rayonner votre entreprise?**

Bienvenue dans notre univers O2O (Online to Offline)  
Nous transformons votre présence numérique en véritable moteur d'influence.

## **L'impression sur demande?**

**Nous lançons ce nouveau, service qui répond aux besoins** des auteur-trice-s. Les imprimeurs et auteurs nomment ce qu'on fait de la production "**Online to Offline**" Le « Online to Offline » (O2O) est un terme anglais qui veut dire: *créer un objet physique à partir du web*.

Ce terme abrégé tel O2O désigne des stratégies de marketing numérique. Les objets de convoitise par eux-mêmes sont d'abord créé sur le web, puis nous vous aidons à les matérialiser.



### 💡 **Notre mission, notre vision... nos valeurs**

Nous sommes en constante évolution. Ce qu'on fait relève du Inventorier, surveiller et enrichir votre empreinte digitale pour qu'elle vous serve, pas qu'elle vous échappe.

### 🔍 **Le Référencement, c'est stratégique**

Et pourtant... tout le monde l'oublie.

Notre approche repose sur les faits : selon une étude de *Forester Research*®, l'univers du marketing a changé. Finie l'époque des promesses creuses et des clics achetés au kilo. Place à l'intelligence stratégique, à la transparence et à l'authenticité.

TéléPartout est membre du Conseil d'économie sociale de la ville de Montréal. Voici l'url court pour afficher leur page : <https://bit.ly/3GzidCZ>

Voici notre mantra :

**Se conformer pour se différencier.**

 **O2O, c'est un plan d'action vivant, en 4 étapes**

### **1. Inventaire stratégique de votre présence numérique**

- Qui parle de vous? Où? Comment?
- Quels mots-clés vous décrivent (ou vous desservent)?

### **2. Mise en place d'un rapport de positionnement clair et transparent**

- Vos forces, vos faiblesses, vos opportunités.

### 3. Création d'un plan d'action annuel mesurable

- Avec des outils de suivi de performance, de comportement et de réputation.

### 4. Mise en œuvre collaborative

- On active ensemble les leviers : contenu, infolettres, mots-clés, micro-publicité, optimisation locale.

---

### Les données sont vos alliées

Vous n'avez pas de tableau de bord? Alors sur quoi repose votre prise de décision?

Nous vous aidons à construire **votre propre tableau de bord KPI** (avec Excel ou Notion), basé sur des données réelles, pas des rapports générés par ceux qui veulent vous vendre des pubs.

---

### ★ Ce que nous faisons avec O2O :

- **Positionner** vos sites Web selon votre écosystème réel.
- **Déployer** votre rayonnement dans de nouveaux territoires.

- **Convertir** vos visiteurs en clients avec des actions précises et mesurables.
  - **Surveiller** votre réputation et ajuster la stratégie en temps réel.
  - **Former** votre équipe pour que vous deveniez autonome si vous le souhaitez.
- 

### **O2O, c'est aussi une philosophie :**


"Bloguez, diffusez... devenez le secret le moins bien gardé."

Internet ne récompense pas le silence.

Il récompense la cohérence, l'engagement et l'intelligence collective.

---

### **Rejoignez l'avant-garde du marketing numérique éthique.**

 **TéléPartout** – Le Web appartient à celles et ceux qui l'utilisent avec conscience.

The place where we go next is « Radically rethinking how do we orient to work if it is project-driven, and task-based and globally connected, how will we value people's contributions? Because I think what's most fascinating here it's not about valuing an individual, it is literally about valuing people making themselves available.

### **Valuing people who makes themselves available**

We should be underwriting that person's ability not just to be there today, but to come back tomorrow. So what we should be paying for is the availability of this abundance.

What is our social contract in a world where most of us are serving each other? Recognizing what it means to value each other when we're serving each other. That is the task in front of us.

**Préoccupé par le fait que vous n'êtes pas vu sur les médias sociaux?**

**En rapport avec le milieu des affaires, comment dois-je utiliser les réseaux sociaux et protéger mon identité corporative?**

La réponse est simple : oui. Et voici ce que nous vous proposons. Nous faisons l'inventaire, la surveillance et l'enrichissement de votre identité numérique. Nous sommes TP/SEO

## **Voici six incontournables en SEO et LA question**

Une autre liste vous vous direz? Celle-ci se base sur une étude effectuée par Forester Research®. S'interroger pour optimiser son site web veut aussi que vous deviez penser stratégie. Le rapport de Forester® est unanime : L'industrie de la publicité, les agences et les méthodes marketing ne sont plus ce qu'elles étaient. *Optimiser son site web c'est important.*

### **En voici une interprétation.**

Se conformer pour se différencier. Ainsi, rapidement, vous deviendrez une référence dans votre domaine

1. *Intégrer vos événements sur le Web. Exemple: une foire commerciale*
2. *Une question à lequel il vous faut répondre: pourquoi existez-vous? Vraiment*
3. *Donnez le pouvoir à celles et ceux qui le demandent. Récompensez-les, le Web leur appartient aussi*
4. *Parce-ce que c'est la passion de la réussite qui compte, devenez chef: réfléchissez, calculez, puis agissez*
5. *Pour obtenir quelque chose de nouveau, il faut être prêt à faire quelque chose qu'on n'a jamais fait*
6. *Bloguez, diffusez, bloguez, diffusez... Voilà le secret le moins bien gardé qui fonctionne*

**LA question est : Que pense-t-on de vous? Vraiment, demandez-vous et demandez aussi à vos proches amis, partenaires, etc comment ils vous perçoivent.** Pourquoi le système Facebook peut nuire à l'image de votre entreprise? Quelle est la meilleure façon de rejoindre de nouveaux marchés? Qu'en est-il du regroupement GAFA (Google, Apple, Facebook et Amazon)? Sur Internet, est-ce qu'on parle en bien ou en mal de vous?

## Positionner vos sites web

L'objectif est simple : positionner vos sites web et les résultats de recherche de celles et ceux qui comptent pour vous en fonction de l'écosystème que vous occupez. Présentez à vos clients le résultat de vos recherches dans un rapport détaillé. Parlez de vos forces, de vos faiblesses et des opportunités en toute authenticité. Tenez compte du passé, du présent et du futur. Après tout, internet est l'espace intemporel qui, une fois positionné vous appartient. Pas besoin de payer des sommes astronomiques et une fois que c'est fait, « clouez le clou over and over again ».

Bref, nous vous offrons de faire du marketing digital avec un modèle de mesure qui a fait ses preuves.

## Conformez-vous pour vous différencier

*Ainsi, rapidement, vous deviendrez une référence unique et différente.*

### **Des processus Web efficaces, libres et intelligents**

Pour vous assurer de garder votre place sur l'échiquier, l'espace nuagique, nous vous aidons à mettre sur pied votre plan d'action annuel. Nous construisons votre stratégie pour vous aider à maintenir et à améliorer votre positionnement internet à court, à moyen et à long terme.

# Le Web appartient à celles et ceux qui l'utilisent

## Étape 1 – Inventaire & Étape 2 – mise en place du rapport de positionnement stratégique

Lors de nos rencontres, nous faisons avancer votre stratégie.

On vous propose des choix, vous décidez des mots-clés à mesurer : la performance organique (optimisation naturelle)

Pour commander à la nature, il faut lui obéir

— @DanielGauthier



## Étape 3 – Vous recevez le plan d'action selon les normes de l'industrie

## Étape 4 – Go Web Go

- Mise en place d'outils de surveillances des performances de vos sites
- Analyse du comportement des visiteurs
- Exécution des actions prévues pour améliorer votre visibilité sur le web
- Vérification du positionnement de vos mots-clés et actions sur la performance générale de vos sites
- Rapports de diverses recommandations et des actions à prendre par rapport à la réaction de l'écosystème
- Accompagnement varié pour tout ce qui gravite à l'entour de vos sites. Calcul du succès.

## **Le référencement naturel, ça ne se fait pas tout seul**

### **Le référencement naturel, ça ne se fait pas tout seul**

Voilà ce que nous faisons de mieux

- **Nous mesurons ce qui compte : de la planification stratégique aux rapports d'optimisation**
- **Les incontournables du référencement naturel et l'achat de mots clés**

**Votre place, votre présence : fini l'indifférence**

Les agences de communications ne veulent plus se promener d'un fournisseur à un autre : La sensation que l'expérience multi canaux est-ce que le consommateur s'attend à obtenir. Avec la venue des outils virtuels, la loyauté existe de moins en moins. Ce qui compte, c'est l'innovation

## Les données sont vos amis

N'ayez pas peur des statistiques, des chiffres et des graphiques. Votre tableau de bord est un ami. Est-ce que vous analysez seulement Google Analytics? Il y a d'autres matrices que vous pouvez utiliser. Construisez-vous votre propre tableau de bord. Combien de visiteurs avez-vous sur votre canal YouTube, est-ce que vous êtes seul à pousser dans votre créneau, etc. Ces données peuvent vous informer sur une multitude d'actions à prendre sans vous noyer dans les graphiques de Google. Car souvenez-vous, avec GA, il y a toujours moyen de trouver un graphique qui monte vers le haut.

## La gestion du contenu marketing ne peut réussir que si vous déterminez en premier lieu les indices critiques qui déterminent les décisions d'achats de vos clients

Peut-être que Mme Fleischer (@Julie Fleischer) est une inconnue pour plusieurs. De même que Patricia Seibold, Don Tapscott et cie. Ces penseurs ne sortent pas juste de belles phrases pour le plaisir d'écrire. Leurs observations sont corroborées et on peut se fier à leur jugement. Ne tentez pas de réinventer la roue, même si les médias sociaux sont relativement nouveaux dans notre société contemporaine, il n'en demeure pas moins que les règles qui les régissent, elles, ne sont d'hier.

Expérimentez, apprenez de vos erreurs et surtout, demandez de l'aide lorsque trop c'est trop.

### Communiquez avec nous

TéléPartout  
936 av. Mont-Royal Est, bureau 204  
Montréal (Québec) H2J 1X2  
514-452-6696

Remerciements : Merci à

