

6 CONTENUS

pour montrer son expertise,

générer de la demande

(et se démarquer)





L'INFOGRAPHIE pour sensibiliser



L'INFOGRAPHIE

pour informer

Quand ?

Pour sensibiliser à un problème.
Expliquer simplement votre solution.
Apporter un début de réponse.

Où ?

Linkedin et newsletter.
Téléchargeable sur le site internet.

Pourquoi ?

Se consomme en quelques minutes.
Facile à mémoriser et à télécharger.



1

LE RECUEIL DES BESOINS



QUELS IMPACTS POUR LES RH ET LES COLLABORATEURS ?

UN RECUEIL PEU QUALIFIÉ

Il faut passer un temps considérable et de nombreux aller-retour avec les collaborateurs pour requérir précisément leurs besoins et les traduire en actions de formations

DES COLLABORATEURS FAIBLEMENT ENGAGÉS

Le recueil des besoins n'est pas outillé et trop artisanal. Cela n'incite pas les collaborateurs et leurs managers à faire le travail sérieusement

2

LE CATALOGUE DE FORMATIONS

Un outil incontournable à moderniser

61% DES ENTREPRISES PROPOSENT UN CATALOGUE DE FORMATIONS à leurs collaborateurs afin de les guider dans leurs recherches



QUELLES SONT LES LIMITES DES CATALOGUES AUJOURD'HUI ?

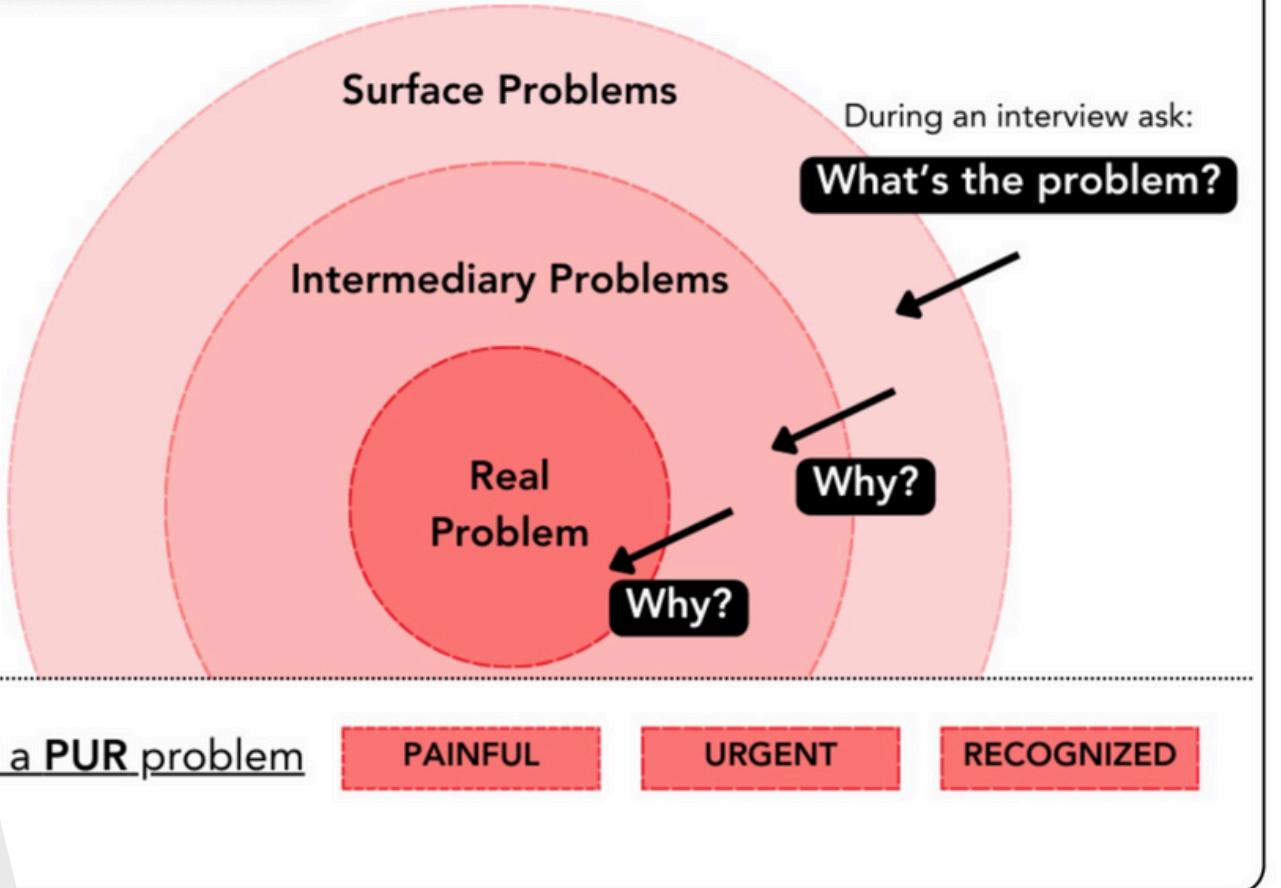
UN TRAVAIL CHRONOPHAGE

Constituer un catalogue pertinent est chronophage et il faut refaire le travail tous les ans pour coller à l'évolution des besoins

UNE OFFRE INCOMPLÈTE ET NON ACTUALISÉE

Dans mon entreprise, il y a un manque de diversité dans l'offre qui n'a pas changé en 5 ans et des dates de sessions manquantes

Document player for: 7 Infographics to get better at marketing - Pierre Herubel



Conseil

Format idéal en recyclage (d'une série d'articles de blog par exemple) !





LES QUIZZ

pour engager



LES QUIZZ

pour engager

Quand ?

En phase découverte.

Quand votre prospect s'intéresse à vous.

Ou qu'il hésite entre plusieurs offres.

Où ?

Sondages LinkedIn, page d'accueil & pages offre.

Pourquoi ?

Vous guidez votre prospect là où il faut.

Pour lui, c'est un gain de temps.

Pour vous, c'est plus efficace.



Test Burn out : reconnaître l'épuisement professionnel

Bien dans son job, bien dans sa tête

Je fais le test →



Quel est votre niveau d'anglais ?

Passer le quiz

Outil Scan RH : L'auto diagnostic 360 de vos pratiques RH

Boostez votre attractivité et la rétention de vos talents !

Conseil

C'est une mine d'or pour mieux comprendre vos prospects.





LE **BAROMÈTRE** pour asseoir son autorité



LE BAROMÈTRE pour l'autorité

Quand ?

Aux périodes où l'attention de votre audience est la plus forte.

Où ?

Tout vos canaux pour maximiser l'impact.
Et en prospection

Pourquoi ?

Vous vous positionnez en leader.
Boost d'autorité et de crédibilité.
On vous retient grâce à la valeur ajouté.



2024 Content Trends

JANVIER 2024



J'AI UN POTE
DANS LA COM

Newtn.io

Créez du contenu de qualité, 10x plus vite.

Conseil

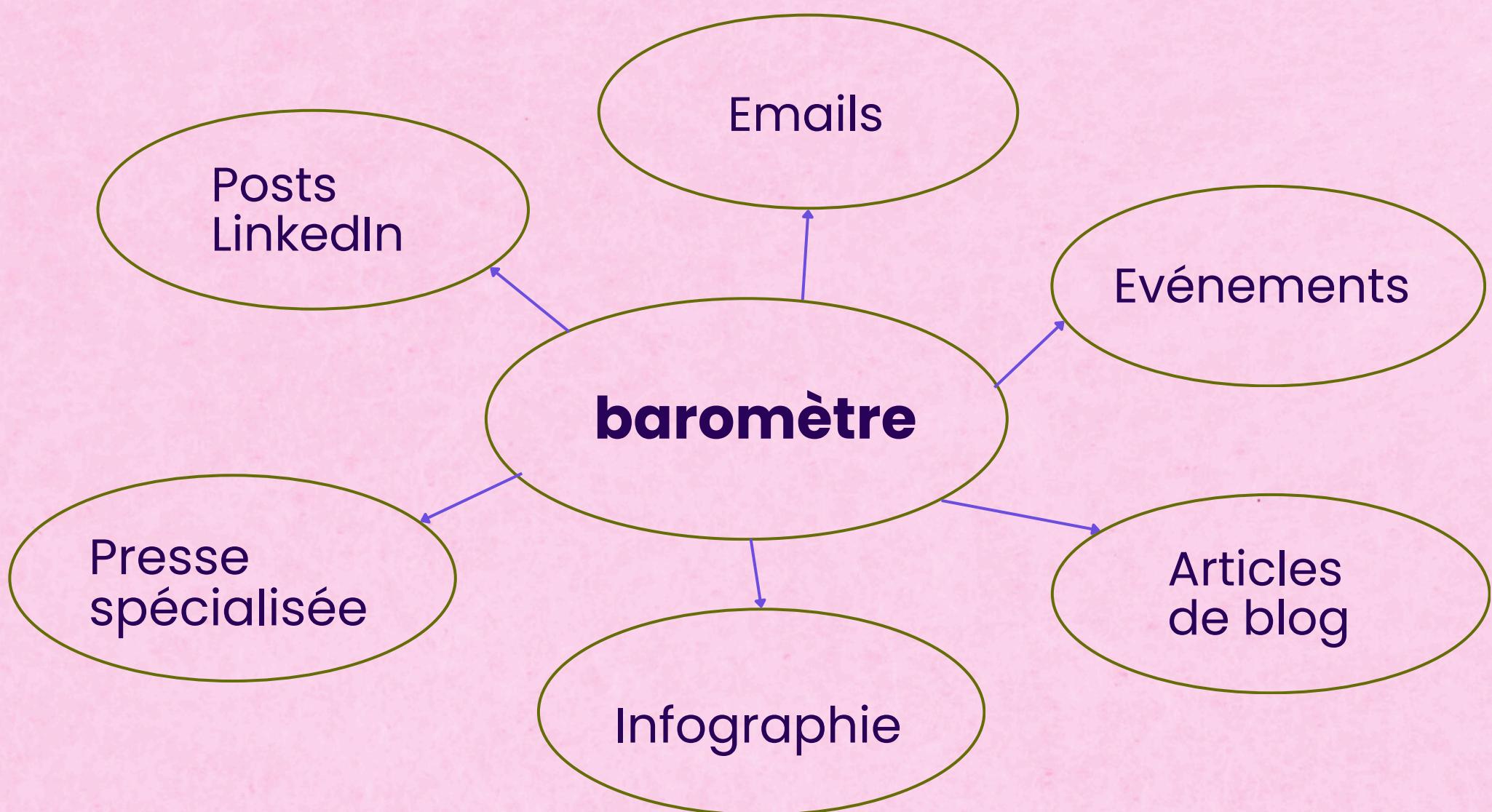
Pensez diffusion pour maximiser l'impact. Vous pouvez même activer les RP !



STRATÉGIE DE DIFFUSION ?

C'est le **plan d'action** pour **rendre vos contenus visible au plus grand nombre**.

Diffusion = au moins 50% de la stratégie.





**LES
TEMPLATES
pour crédibiliser
sa solution.**



LES TEMPLATES

pour la crédibilité

Quand ?

Quand votre prospect est en recherche active d'une solution.

Où ?

Linksites internet et prospection.
Réseaux sociaux conseillés.

Pourquoi ?

Vous offrez une solution rapide au problème de votre cible.
Si ça l'aide, elle reviendra sûrement chez vous !



Template
Pack Onboarding



Templates

Entretiens Onboarding

Template
Évaluation
de la Formation



Templates

Kit évaluations de formation

Je télécharge

Template

Cahier
des charges



Templates

Cahier des charges SIRH

Je télécharge



**VOUS ÊTES
TOUJOURS
LÀ ?**





**LE FORMAT
LUDIQUE**
pour se
démarquer.



LE LUDIQUE

pour se démarquer

Quand ?

Tout au long du parcours client.

Où ?

Format à télécharger (site internet, newsletter) ou réseaux sociaux.

Pourquoi ?

C'est divertissant donc plus mémorable. Selon le format, on vous remarque dans un milieu plutôt formel.



Le Cahier de Vacances RH 2025



comundi
compétences

Le Noël des RH

20

24

BINGO RH

"Donc ton job c'est de virer les gens"	Erreur sur la paie ce mois-ci	Mail urgent 1h avant les congés	"On peut décaler la visite médicale?"
Question sur les congés	"J'ai toujours pas ma fiche de paie" le 1er mois	Disparition mystérieuse des tickets resto	Demande de congés la veille pour le lendemain.
Machine à café en panne le lundi matin	"C'est urgent, j'en ai besoin pour hier"	Contrat à signer d'urgence reçu à 18h	Départ surprise d'un collaborateur
Logiciel de paie qui bug le 20 du mois	Réunion qui aurait pu être un mail	Question sur la fiche de paie	Manque d'éléments à J-1 de la paie

Culture RH

Conseil

C'est l'occasion d'être créatif pour marquer les esprits !





LE
PODCAST
pour les
audacieux.



LE PODCAST pour les audacieux

Quand ?

Pour accompagner tout le parcours client.

Où ?

Plateforme de streaming.
Tous les canaux de communication.

Pourquoi ?

Image de marque renforcé
Position d'expert sectorielle.
Lien privilégié avec l'audience
Toucher une audience plus large





Podcast

Formation Innovation
Elliot Boucher

Conseil

Vous pouvez aussi l'intégrer dans une stratégie de partenariat.



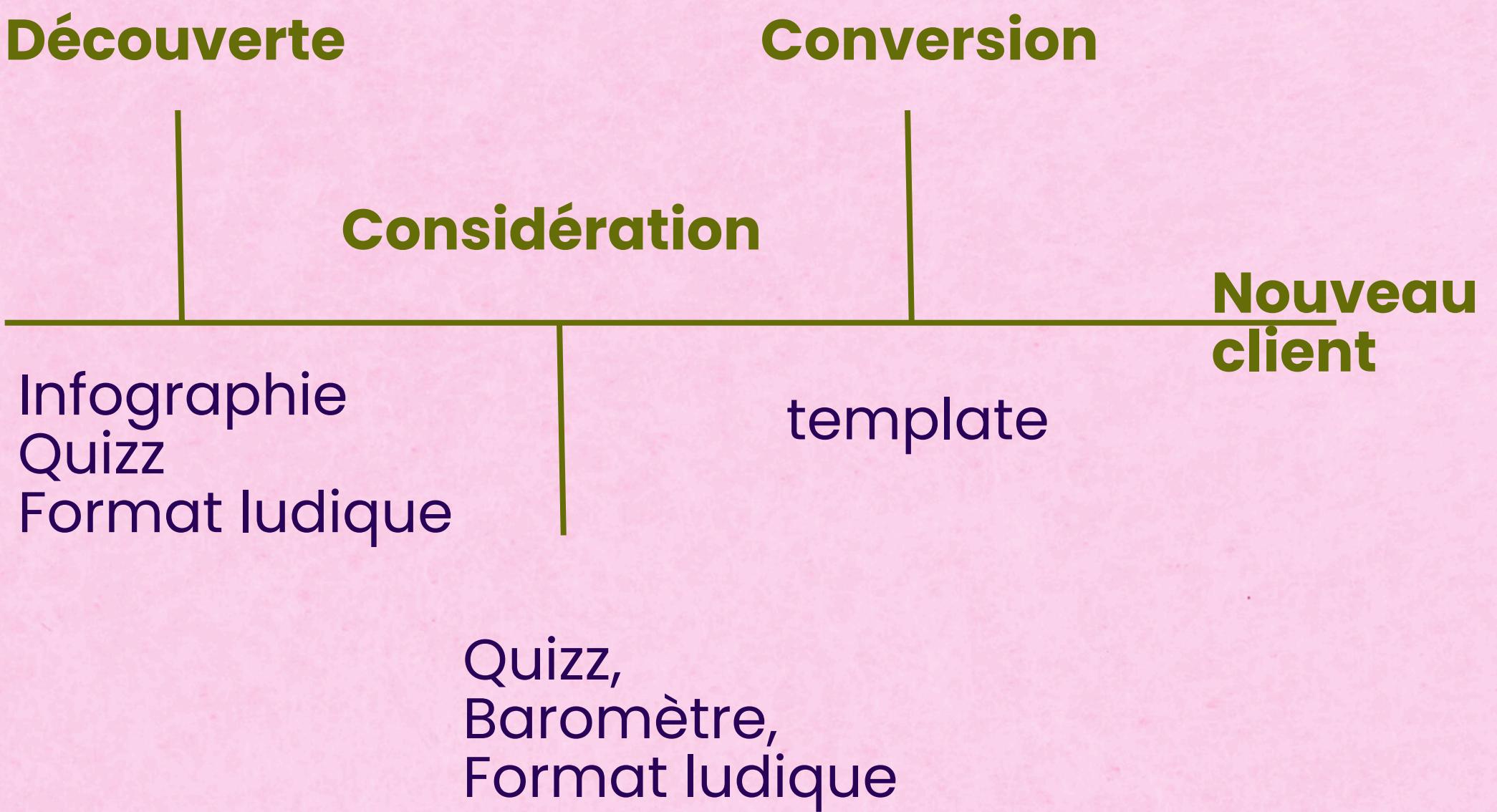


**C'est beau tout ça
mais si on mettait
ça en pratique ?**



EXEMPLE DE PARCOURS

En fil rouge : le podcast.



**Ce post
vous a plu ?**

Abonnez-vous pour les prochains !



MARGOT PIAU-MOREAU