

PROFITER DE L'EFFET JEMA : DEVELOPPEZ VOTRE PRESENCE DIGITALE GRÂCE A VOTRE EVENEMENT.



GUIDE ET BONNES PRATIQUES COMMUNICATION

JE PARTICIPE

- Anticipez votre inscription dès novembre afin de sensibiliser les différents partenaires
- Choisissez votre type d'inscription (portes ouvertes, participation hors-mur, organisation d'une manifestation avec les acteurs locaux)
- Imaginez une programmation attractive et de caractère
- Inscrivez votre événement sur le site internet des JEMA depuis votre espace pro

JE COMMUNIQUE

- Lors de votre inscription vous recevez un kit communication. Pensez à utiliser ces kits et vous identifier en participant JEMA en utilisant et personnalisant les affiches, cartes postales, signature web et bannières.
- Informez les structures culturelles autour de vous (mairie, office de tourisme, réseau)

ÊTRE ATTRACTIF

- Une bonne préparation est la clé de la réussite. Travaillez une programmation soignée inspirée de la thématique.
- Illustrez cette thématique avec des photos de qualité qui valorise votre métier et savoir-faire à partager sur vos réseaux.
- Variez les démonstrations, les ateliers pédagogiques. Gardez à l'esprit l'accessibilité et la sécurité de tous

JE REBONDIS

- Pendant les JEMA, pensez à recueillir des données qualitatives et quantitatives : impressions, mails, retours d'expériences.
- Gardez des souvenirs de votre participation : prenez des photos de votre public (téléchargez la demande de droit à l'image dans votre espace pro sur le site JEMA)
- Mettez à disposition vos cartes de visites, donnez rendez-vous à vos visiteurs sur vos réseaux sociaux.
- Partagez vos impressions et vos idées : remplissez l'enquête nationale et faites remonter vos données chiffrées au coordinateur régional
- Communiquez autour du succès de votre participation et informez votre public de vos prochaines actualités.

VOS DIFFERENTS TEMPS DE COMMUNICATION

1

S'INSCRIRE LE PLUS TÔT POSSIBLE

Une inscription dès décembre permet :

- D'être rapidement référencé sur le site
- D'être présent dans les programmes régionaux
- De recevoir rapidement le kit communication.

2

COMMUNIQUER AVANT L'ÉVÉNEMENT

A réception du kit communication :

- imprimer l'affiche et la diffuser dans les commerces de proximité
- communiquer via le digital

3

COMMUNIQUER PENDANT L'ÉVÉNEMENT

Créer du lien avec son public :

- Communiquer en live sur ses horaires d'ouverture
- Partager les temps fort des démonstrations et événements

4

GARDER CONTACT APRÈS LES JEMA

Entretenir ce lien créé pendant les JEMA :

- récupérer les mails de ses visiteurs
- les inciter à suivre les réseaux de l'atelier
- partager un récap de l'événement

5

ANTICIPER LES JEMA 2023

Bien suivre le calendrier d'inscription :

- Suivre les réseaux JEMA et INMA
- Développer sa présence digitale

3 LEVIERS

SITE INTERNET

RESEAUX SOCIAUX

NEWSLETTER

LES BONNES PRATIQUES SITE INTERNET

Un site web professionnel et bien référencé permet de présenter dans le détail votre activité et vos savoir-faire. Il permet aussi d'augmenter votre notoriété et peut servir d'espace pour vendre vos produits en ligne.

Une rubrique actualité permet dans le cadre des JEMA de prévenir de l'événement, suivre l'événement en ligne et de proposer un retour d'expérience illustré

Pour vous aider à vous développer sur le digital et profiter de l'effet JEMA, nous vous proposons des formations entièrement prises en charge :

REFONDRER SON SITE OU PRÉPARER SON FUTUR SITE INTERNET (NIV. 1)

Contexte stratégique et enjeux

- S'affranchir des freins ou idées reçues
- Un site Internet : pour quoi faire ?
- Quelle est ma cible ?
- Quel type de site dois-je mettre en place ?

Contenu du site Internet et organisation

- Le contenu du site : sur quoi communiquer ?
- Menu principal, secondaire, pied de page : comment organiser le contenu ?
- Les éléments légaux du site internet

Le cahier des charges

- Structure du cahier des charges
- Éléments à ne pas oublier
- Rédaction et analyse

AGIR SUR SON SITE INTERNET POUR DÉVELOPPER SON CA (NIV. 2)

L'arborescence

- Structurer l'arborescence pour guider les visiteurs
- Structurer l'arborescence pour améliorer le référencement
- Maillage interne

Le contenu et le référencement

- Les textes : règles de rédaction
- Titres et chapeaux
- Analyse des pages existantes, respect des règles de rédaction, résultats

Les balises Hn et les mots-clés

- Les mots-clés
- Les balises Hn
- Les balises title et méta-description

Prochaines sessions
20/06 - 12/09 - 03/10

Réserver une session

Prochaines sessions
20/06 - 12/09 - 03/10

Réserver une session

LES BONNES PRATIQUES RÉSEAUX SOCIAUX

Pour communiquer efficacement des réseaux sociaux professionnels et adaptés à votre activité sont nécessaires. Ils permettent de créer un lien plus direct avec votre public, de créer une relation de proximité et de tenir au courant de votre activité.

Pendant les JEMA, des pages Facebook et Instagram professionnelles, une bonne utilisation des hashtags JEMA, mentionner les réseaux INMA et JEMA ainsi que les partenaires permettent d'accroître considérablement votre notoriété.

Pour vous aider à vous développer sur le digital et profiter de l'effet JEMA, nous vous proposons des formations entièrement prises en charge :

ÊTRE PRÉSENT SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX (NIV. 1)

Enjeux de la communication sur les réseaux sociaux

- Les fondamentaux
- Les différents réseaux
- Quels objectifs pour quels réseaux ?
- Ouvrir un compte Facebook

Publier sur Facebook

- Publier un post
- Le Creator Studio

Publier sur Instagram

- Fonctionnement général : post, story, hashtags
- Processus de création d'un profil Instagram
- Programme des contenus

Prochaines sessions
05/09 - 26/09 - 17/10

[Réserver une session](#)

GÉNÉRER DU TRAFIC SUR SON SITE GRÂCE À LA PUBLICITÉ (NIV. 2)

Enjeux de la communication sur les réseaux

- L'utilisation des réseaux sociaux : l'engagement, l'algorithme, pourquoi utiliser les social ads ?

Business Manager

- Création et ouverture du compte
- Intégration des ressources et des comptes sociaux
- Identification et facturation

Créer des audiences publicitaires

- Comprendre le fonctionnement général des audiences
- Les principaux indicateurs
- Création d'une campagne

Prochaines sessions
05/09 - 26/09 - 17/10

[Réserver une session](#)

GÉNÉRER DU TRAFIC SUR SON SITE GRÂCE À LA NEWSLETTER

La Newsletter adaptée à mon entreprise métier d'art

- Définir ses objectifs
- Segmenter sa cible
- Intégrer la RGPD

Le contenu de la Newsletter

- Les thèmes de communication
- Les règles de programmation

Créer sa Newsletter avec Sendinblue

- Paramétrer ses contacts
- Créer un template
- Créer une newsletter à partir d'un template
- Envoyer et/ou programmer une Newsletter

Prochaines sessions
20/06 - 12/09 - 03/10

[Réserver une session](#)

LES BONNES PRATIQUES NEWSLETTER

Une newsletter efficace permet de facilement augmenter le trafic vers votre site internet. Elle permet également de tenir au courant votre public et vos clients de vos dernières actualités. Pendant les JEMA c'est l'occasion d'entretenir votre réseau en récupérant les mails de vos visiteurs.

C'est aussi le levier qui dispose du plus gros taux de conversion : une newsletter est surtout le moyen de vendre vos produits.

Pour vous aider à vous développer sur le digital et profiter de l'effet JEMA, nous vous proposons des formations entièrement prises en charge :

COMMENT S'INSCRIRE ?

1. Validation en ligne de l'éligibilité de l'entreprise au dispositif
2. Diagnostic de maturité digitale de l'entreprise
3. Choix de la formation-action et des dates de session
4. Choix du créneau d'entretien individuel

- Une entreprise peut bénéficier au maximum de deux formations-actions gratuites, financées par France Relance.
- Si une entreprise n'atteint pas les 20 000 € de chiffre d'affaires, il est possible de s'adresser aux opérateurs de compétences pour financer les formations-actions.
- Une entreprise peut également auto-financer sa formation (300 €).
- L'INMA et AMEADE sont à disposition des entreprises pour toute demande d'information complémentaire concernant les parcours ou les démarches à suivre.

L'ACCOMPAGNEMENT SUR-MESURE POUR LES ENTREPRISES DES MÉTIERS D'ART ET DU PATRIMOINE VIVANT

À travers des dispositifs pensés 100% pour les entreprises des métiers d'art et du patrimoine vivant, cet accompagnement propose une offre sur-mesure pour les TPE/PME qui souhaitent développer leur visibilité ou leur business sur internet. Gratuit et personnalisé, ce dispositif à distance (visioconférence et E-learning) vise à donner les clés pour réussir sa transformation numérique.

Ces parcours d'une valeur de 300€ sont entièrement pris en charge par France Relance. Il s'agit d'un accompagnement pensé pour s'adapter au mieux aux particularités de ces métiers, et centré sur des solutions concrètes et spécifiques à chaque situation d'entreprise.

Quelles entreprises peuvent bénéficier du dispositif ?

Ce programme est ouvert aux TPE/PME des métiers d'art et du patrimoine vivant ayant plus de 2 ans d'existence et ayant réalisé au moins 20 000 € de chiffre d'affaires sur l'un des deux derniers exercices comptables.

RETROPLANNING JEMA 2023

Plus d'information sur : www.ameade.org/formations-actions-france-num/

INSCRIPTIONS

Début décembre

VALIDATION DES CANDIDATURES

Janvier

FERMETURE DES INSCRIPTIONS

Début Février

JEMA 2023

27 mars - 02 avril

Retrouvez le replay de notre webinaire dédié ici : <https://bit.ly/3O7HJNx>