GRILLE EVALUATION

Développer une stratégie digitale pour atteindre ses objectifs commerciaux : créer un personnal branding , e-reputation

TERES Acquis Partiellement acquis N		acquis			
CRITERE 1 : Etablir sa stratégie digitale inclusive en analysant son public type (prospects et clients) et sa concurrence, notamment leurs réseaux sociaux afin d'atteindre ses propres objectifs commerciaux.					
nte le public					
alisation,					
réseaux					
se la					
hé, prix,					
icitaire en définissant les formats et le budget pour chaque réseau social afin de produire de daptés au réseau social cible et à son audience, notamment les PSH, et en cohérence avec la st					
nettre en					
n adéquation					
éer une					
alisation, réseaux se la hé, prix, icitaire en définissant les formats et le budget pour chaque réseau social afin de produire de daptés au réseau social cible et à son audience, notamment les PSH, et en cohérence avec la st nettre en					

Sous critère 3 : L'apprenant sait adapter les publicités en fonction de son public cible, des contraintes de chaque réseau social

publicité sponsorisée

commerciale

Méthode d'évaluation	CRITERES ET SOUS CRITERES	Acquis	Partiellement acquis	Non acquis		
Objectifs associés	C3 Planifier son rythme de publication, sur chaque réseau social, en prenant en compte les contraintes de ses publics cibles (notamment les éventuels handicaps liés au numérique) ainsi que la pertinence de la fréquence de publication au regard de son activité commerciale afin d'optimiser la fréquentation de ses réseaux et, in fine, de son commerce.					
L'apprenant sait mettre en place un planning éditorial en adéquation à la stratégie commerciale	Sous critère 1 : L'apprenant présente le public cible : prospects clients (âge, localisation, comportement d'achat, intérêts, réseaux sociaux utilisés)					
	Sous critère 2 : L'apprenant analyse la concurrence (produit type, marché, prix, localisation, communication)					
Objectifs associés	C4 - Produire des images fixes (photos, infographies), des vidéos et des textes à l'aide d'outils en ligne en respectant les contraintes (format, durée etc) des réseaux sociaux choisis et de sa cible (prospects, clients, psh) afin mettre en œuvre sa stratégie digitale					
L'apprenant sait créer du contenu en fonction de ses objectifs commerciaux	Sous critère 1 : L'apprenant sait créer un post sur facebook et instagram					
	Sous critère 2 : L'apprenant sait créer une story sur facebook et instagram					

Méthode d'évaluation	CRITERES ET SOUS CRITERES	Acquis	Partiellement acquis	Non acquis			
Objectifs associés	C5 – A REVOIR : ,(google my business et google maps)						
L'apprenant sait gérer l'e-réputation de son entreprise, l'optimiser et sait	Sous critère 1 : L'apprenant sait gérer Un compte Google My Business et sait créer une fiche Google maps Sous critère 2 : L'apprenant sait utiliser les fonctionnalités de Google maps :						
gérer Google My Business et Google Maps	ajouter une photo, ajouter un post Sous critère 3 : L'apprenant sait répondre à un avis, signaler un avis.						
Objectifs associés	C6 - Analyser ses indicateurs de performance (KPI) à l'aide des outils de mesure pertinents au regard de sa clientèle, de se objectifs de vente et de l'algorithme de chaque réseau social utilisé pour améliorer sa communication et développer sa clientèle.						
L'apprenant adapte et améliorer sa stratégie digitale suite à son analyse des KPI de Meta business	Sous critère 1 : L'apprenant maitrise la lecture des statistiques sur l'outil meta business Sous critère 2 : L'apprenant analyse et						
	propose des axes d'amélioration de sa stratégie digitale grâce aux résultats et statistiques de meta business.						