

Modèle de Stratégie Digitale PowerPoint

Ce modèle de présentation PowerPoint vous aide à structurer votre stratégie digitale en quatre étapes clés : analyse, objectifs, actions et mesure. Il est conçu pour être directement utilisable et personnalisable selon votre contexte.

Ce modèle est fourni à titre d'exemple. Adaptez-le à votre situation et faites valider vos choix stratégiques par les parties prenantes concernées.

Mode d'emploi

1. Téléchargez le fichier PowerPoint et ouvrez-le dans votre logiciel de présentation.
2. Remplacez les textes entre crochets par vos informations réelles.
3. Personnalisez les couleurs et les logos pour respecter votre charte graphique.
4. Ajoutez ou supprimez des slides selon vos besoins, en conservant la logique des sections.
5. Avant de présenter, testez la cohérence des chiffres et des objectifs avec votre équipe.

Structure du modèle

Le modèle comprend 12 slides : 1. Page de titre, 2. Contexte et enjeux, 3. Analyse de l'existant, 4. Analyse concurrentielle, 5. Objectifs SMART, 6. Cibles et personas, 7. Axes stratégiques, 8. Plan d'action détaillé, 9. Budget prévisionnel, 10. Indicateurs de performance (KPI), 11. Calendrier de mise en œuvre, 12. Conclusion et prochaines étapes.

Comment utiliser les slides

Chaque slide contient des zones de texte avec des instructions en italique. Par exemple, sur la slide 'Objectifs SMART', vous trouverez des rappels de la méthode : Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporellement défini. Utilisez les notes du présentateur pour ajouter des commentaires internes.

Modèle prêt à adapter

--- Slide 1 : Page de titre [Votre Logo] Stratégie Digitale [Année] [Votre Entreprise] [Date] Slide 2 : Contexte et enjeux - Évolution du marché : [Décrivez les tendances] - Comportement des clients : [Chiffres clés] - Opportunités digitales : [Listez les opportunités] - Menaces : [Listez les menaces] Slide 3 : Analyse de l'existant - Site web : [Trafic, taux de conversion] - Réseaux sociaux : [Audience, engagement] - E-commerce : [Chiffre d'affaires en ligne] - Outils utilisés : [CRM, marketing automation] Slide 4 : Analyse concurrentielle - Concurrent 1 : [Points forts, faibles] - Concurrent 2 : [Points forts, faibles] - Notre positionnement : [Différenciation] Slide 5 : Objectifs SMART - Objectif 1 : [Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporel] - Objectif 2 : [Idem] - Objectif 3 : [Idem] Slide 6 : Cibles et personas - Persona 1 : [Nom, âge, profession, besoins] - Persona 2 : [Idem] - Persona 3 : [Idem] Slide 7 : Axes stratégiques - Axe 1 : [Ex : SEO, contenu] - Axe 2 : [Ex : Réseaux sociaux] - Axe 3 : [Ex : Email marketing] Slide 8 : Plan d'action détaillé - Action 1 : [Description, responsable, échéance] - Action 2 : [Idem] - Action 3 : [Idem] Slide 9 : Budget prévisionnel - Poste 1 : [Montant] - Poste 2 : [Montant] - Total : [Montant] Slide 10 : Indicateurs de performance (KPI) - KPI 1 : [Indicateur, cible] - KPI 2 : [Idem] - KPI 3 : [Idem] Slide 11 : Calendrier de mise en œuvre - Trimestre 1 : [Actions] - Trimestre 2 : [Actions] - Trimestre 3 : [Actions] - Trimestre 4 : [Actions] Slide 12 : Conclusion et prochaines étapes - Synthèse : [Points clés] - Prochaines étapes : [Actions immédiates] ---

Checklist

- ☐ Contexte et enjeux clairement définis
- ☐ Analyse de l'existant réalisée avec des données réelles
- ☐ Objectifs SMART formulés
- ☐ Cibles et personas identifiés
- ☐ Axes stratégiques cohérents avec les objectifs
- ☐ Plan d'action avec responsables et échéances

- ☐ Budget prévisionnel estimé
- ☐ KPI définis et mesurables
- ☐ Calendrier de mise en œuvre planifié
- ☐ Validation par la direction ou les parties prenantes

Questions fréquentes

Ce modèle convient-il à une petite entreprise ?

Oui, le modèle est adaptable. Vous pouvez simplifier certaines sections (comme l'analyse concurrentielle) et vous concentrer sur les actions prioritaires.

Puis-je modifier les couleurs et les polices ?

Absolument. Toutes les slides sont modifiables. Utilisez le masque des diapositives pour changer le thème global.

Faut-il inclure des données financières précises ?

Il est recommandé d'avoir des estimations réalistes, mais vous pouvez les ajuster au fur et à mesure. L'important est de montrer la cohérence entre les actions et le budget.