

MAG

N°4

SEPTEMBRE 2017

MARKETING

MISS

L'entreprenariat au masculin ou au féminin?



Interview de Pierre Danthez
- Président de "Femmes de
l'Économie"

P09

N'attendez pas le divorce

P16

Digital: "Tout sur le Facebook Live!" Catherine Daar

P42

Sommaire

Découvrez aussi ...

LES INGRÉDIENTS DE LA RÉUSSITE	10
N'ATTENDEZ PAS LE DIVORCE !	16
MESDAMES DIGITALISEZ-VOUS !	19
PRENEZ VOTRE CONFIANCE EN MAIN	22
J'ARRÊTE D'ÊTRE PARFAITE !	36
MÉDITATION ÉPIQUE	38
L'ARME SECRÈTE DE VOTRE MARKETING DIGITAL	42
TOUT SAVOIR SUR LE FACEBOOK LIVE	44
MES 6 CONSEILS POUR AVOIR DU STYLE	47
LA TEAM	49
PRESS & EVENT	50



L'entreprenariat au masculin ou au féminin ?



Cindy Ghys & Julien Luykx



L'arme secrète de votre marketing digital : LA NEWSLETTER

EDITO

Faut-il faire se priver d'une partie de son potentiel pour entreprendre ou plutôt réconcilier ses polarités féminines et masculines ? La réponse est la clé des projets qui décollent et tiennent la longueur. Chaque création commence par cette étincelle d'intuition, de folie, de tendresse qui prend sa racine dans la féminité ronde et voluptueuse de la transformation. Mais qu'est-elle cette idée sans son incarnation, son ancrage dans la force du projet, de l'action, du résultat attendu ? Porter une idée à l'extérieur et lui donner vie, invite chacun à se réconcilier avec ces polarités, qui sont là au fond du nous et attendent de se mettre à notre service. La puissance de l'harmonisation

Dhouha MAJOULI





DOSSIER MAG



L'ENTREPRENARIAT AU FEMININ

Femmes de l'économie

AU FEMININ

Révéler les talents féminins des territoires, tel est l'objectif des Trophées « Les Femmes de l'économie ». Créés en 2010 par le Groupe IDECOM, spécialisé dans les stratégies de communication des grandes écoles, les Trophées mettent en lumière la réussite professionnelle des femmes dans le tissu économique de leur région. Les Trophées visent ainsi à récompenser leur travail et leur implication dans cet univers majoritairement masculin.

UN CONCEPT UNIQUE

Depuis leur création en 2010, Les Femmes de l'économie mettent en lumière la réussite professionnelle des femmes dans le tissu économique de leur région. Au cours de cérémonies annuelles prestigieuses, nous récompensons des femmes

chefs d'entreprises, dirigeantes ou investies à haut niveau de responsabilité au sein de leur entreprise, évoluant dans différents secteurs tels que la communication, l'international ou encore l'innovation sociale.



LE PREMIER RÉSEAU FÉMININ DES TERRITOIRES

La communauté des Trophées « Les Femmes de l'économie » s'est considérablement développée au fil des événements organisés au sein des régions françaises. Lors de ces cérémonies, chaque participante a l'opportunité de nouer de solides relations professionnelles, dans une ambiance conviviale et chaleureuse.





SON INTERVIEW



PIERRE DANTHEZ, DIRECTEUR NATIONAL
DES « FEMMES DE L'ÉCONOMIE »

<http://miss-marketing.info/mag4-video-numero-4/>



FEMMES ENTREPRENEURES :

**LES INGRÉDIENTS
DE LA RÉUSSITE**

SELON UNE ÉTUDE RÉCENTE, LES FRANÇAISES SERAIENT LES PLUS AMBITIEUSES DU MONDE ! POUR RÉUSSIR, IL FAUT SAVOIR QUE LE SUCCÈS N'EST PAS UN RÉSULTAT MAIS UN PROCESSUS, QUI PASSE PAR UNE MULTITUDE DE PETITES HABITUDES À APPLIQUER AU QUOTIDIEN. RETROUVEZ CI-DESSOUS QUELQUES CONSEILS POUR DÉVELOPPER L'HABITUDE DE RÉUSSIR ET VIVRE PLEINEMENT DE SA PASSION.

1. L'une des premières habitudes à prendre est de savoir s'entourer de personnes positives et bienveillantes.

Etre dans l'ouverture et dans l'apprentissage auprès des autres est important pour trouver l'énergie nécessaire qui aide à avancer. Réseautez, tissez les bons liens, échangez, partagez vos réussites et vos échecs afin de trouver de nouvelles idées et d'agrandir votre champ des possibles. Enfin rester en contact régulièrement avec les bonnes personnes : acteurs de son secteur d'activité, collaborateurs, clients, prospects...

2. Le deuxième conseil est de rester maître de son agenda.

Décider pleinement de l'organisation de ses journées est crucial pour rester concentré et garder en tête l'essentiel. Ne vous noyez pas dans le flux des demandes quotidiennes. Dédiez des plages horaires pour différentes tâches comme le traitement des e-mails, priorisez tout en accordant du temps à tous les domaines, afin que tout avance de façon transversale.

3. Gardez votre objectif à l'esprit à tout moment.

Clarifiez régulièrement votre business plan afin d'être certaine de rester fidèle à ses ambitions,

quitte à se fixer de nouveaux objectifs en cours de route. Statuer de manière explicite votre retard ou avancées dans tel ou tel domaine. Enfin, ne lâchez jamais votre to do list !

4. Aimez ce que vous faites !

Malgré les compromis, choisissez toujours ce qui vous fait plaisir. Un client ressentira que vous n'appréciez pas l'une de vos prestations. Faites le point sur ce que vous aimez et ce que vous avez envie de faire. Votre activité d'aujourd'hui correspond-elle à votre idée de départ ? Votre entreprise doit vous tenir à cœur, sinon tout s'écroulera.

5. Apprendre à se reposer.

Les grands dirigeants l'ont tous compris, le surmenage ne mène nulle part, de même que le manque de sommeil ou l'addiction à son smartphone. Prendre soin de soi est indispensable pour nourrir sa créativité et son acuité intellectuelle, stabiliser ses émotions et ne pas rester la tête dans le guidon. Rituel du matin, méditation, running... commencez votre journée par quelque chose de positif qui va vous ressourcer. Pensez également à programmer une detox digitale régulièrement. Enfin, prenez des vacances ! c'est indispensable pour prendre du recul. Sortez de votre routine, dépaysez-vous et revenez inspiré comme jamais.





...
VIVIANE
CHAI-NE-RIBEIRO

FOCUS MEMBRE: PORTRAIT D'UNE MARRAINE D'EXCEPTION POUR UNE NOUVELLE ÉDITION

C'est une carrière mouvementée que Viviane Chaine-Ribeiro mène brillamment depuis plus de 30 ans. Alors très jeune, elle prend le poste de contrôleuse de gestion chez Suchard, le tout en passant un BTS par correspondance et en donnant naissance à son premier enfant.

10 ans plus tard, elle rejoint une PME comme Directrice administrative et financière, avant de se mettre à son propre compte

en tant que Consultante pour plusieurs cabinets juridiques. Elle intègre par la suite une société éditeur de logiciels où elle commencera une carrière d'Ingénieur commercial, pour terminer Présidente de la zone Europe.

Elle quitte finalement ses fonctions en 2007 pour reprendre l'entreprise qu'elle dirige toujours aujourd'hui : Talentia Software, spécialisée dans l'édition de logiciels de gestion

d'entreprise. En parallèle à ses activités de Dirigeante, Viviane Chaine-Ribeiro est une femme engagée pour la réussite des femmes à tous les niveaux de la hiérarchie, et en particulier dans l'écosystème de l'ingénierie et du numérique.

Première femme Présidente et membre fondateur de l'Association Française Des Editeurs de Logiciels, elle devient administrateur de Syntec Numérique en 2009. Deux ans

plus tard, elle crée « Femmes du Numérique », une commission de Syntec Numérique dont la vocation est de promouvoir la parité et mettre en valeur l'attractivité de la profession auprès des femmes.

Enfin, en 2014, elle est élue Présidente de la Fédération Syntec, regroupant les activités du Numérique, de l'Ingénierie, des Etudes et du Conseil, de la Formation professionnelle et de l'Évènementiel.

Au vu de son parcours, Viviane Chaine-Ribeiro détient nombre de conseils utiles à offrir aux femmes entrepreneures : « Les femmes qui se lancent dans l'entrepreneuriat croient en leur projet, il faut que celui-ci soit solide et bien con-

struit. Leur parcours sera parfois semé d'embûches. Cependant, il faut surtout qu'elles ne doutent jamais d'elles-mêmes. Elles sont conscientes qu'il va falloir jongler habilement entre leur vie privée et leur vie professionnelle, mais elles ne doivent jamais douter de leurs capacités ou pire, penser qu'elles sont inférieures aux hommes. » nous confie-t-elle.

S'entourer de personnes qui croient en nous se révèle également essentiel à ses yeux : « Puisque l'on arrive dans des mondes d'hommes, la plupart du temps, c'est un homme qui nous met le pied à l'étrier. C'est ce qui m'est arrivé lorsque j'ai été Commerciale vers 35 ans. Cette personne est depuis restée celle à qui je demande con-

seil avant chaque décision professionnelle importante que j'ai à prendre. »

C'est avec enthousiasme que Viviane Chaine-Ribeiro a accepté de devenir la Marraine nationale des Trophées « Les Femmes de l'économie » pour cette nouvelle édition 2017.

Pour pousser les femmes à se porter candidate, elle les encourage à croire en ce qu'elles sont et en ce qu'elles font : « Chaque femme qui aujourd'hui se lance et réussit dans l'entrepreneuriat, a forcément de grandes qualités. Il y aura des choix à faire, des lauréates, mais toutes ces femmes ont de belles et d'exceptionnelles qualités qui ressortiront. »



Odivita Solutions

AU FEMININ

Cabinet de conseil international, spécialisé dans la mise en place de projets opérationnels et développement de la performance. Basé à Paris (France), Odivita Solutions accompagne les entrepreneurs à travers le monde à passer à l'étape supérieure.

Fondé et dirigé par Mélissa MANELLI, entrepreneure aux multiples facettes, Odivita Solutions accompagne les TPE/PME, organismes et ministères à travers le monde dans la définition, création et développement de leurs projets.

Que vous soyez dirigeant(e), cadre, indépendant(e), président(e) d'une association, salarié(e), femme au foyer, étudiant(e) ou entrepreneur(e)... Odivita Solutions est là pour vous ! Vous ne serez plus jamais seul(e) sur le chemin de la réussite. Avec des bureaux aux USA, Odivita Solutions s'articule autour de 3 grands pôles :

- Le consulting : avec des accompagnements individuels personnalisés
- La formation : afin de vous aider à parfaire vos compétences
- L'évènementiel : avec l'organisation de journées dédiées à

Afin de vous aider à atteindre vos objectifs, Mélissa MANELLI a créé et mis en place des stratégies et outils innovants, pour diriger ses clients pas à pas et en toute bienveillance, sur le chemin de la réussite. Suivez leur actualité sur les réseaux sociaux @odivitasolutions

Contact

www.odivitasolutions.com

09 72 54 22 25

contact@odivitasolutions.com



SON INTERVIEW



MéliSSa MANELLI, Fondatrice de "Odivita Solutions".

<http://miss-marketing.info/mag4-video-numero-4/>



N'ATTENDEZ PAS LE DIVORCE !

ETABLISSEZ L'EGALITE DOMESTIQUE

S'il y a une chose à retenir, c'est que la décision de devenir entrepreneur sera une des plus grandes aventures que vous allez vivre. Toutefois, ce ne sera pas une aventure totalement solitaire, car ce sera aussi une aventure familiale. En effet, quand on devient entrepreneur et surtout en début d'activité, on est beaucoup moins disponible pour les petites choses de la vie quotidienne, ce qui peut provoquer des incompréhensions, des tensions voir même des séparations.

Vous l'aurez compris, en plus de vous battre pour vous construire en tant que professionnelle, parfois vous devrez vous battre aussi à

la maison. Le mieux, c'est de faire un point en début de parcours et de déterminer en amont avec votre conjoint les « nouvelles règles de la maison ». En effet, l'égalité domestique peut exister, si on la décide.

Mon conseil

Prenez un papier et faites la liste de tout ce que vous effectuez dans votre foyer. Réfléchissez très sérieusement avec votre conjoint à ce que vous pourriez lui déléguer.

- Des tâches domestiques ?

- Des courses?
- Des sorties scolaires, l'adaptation à la crèche ou chez la nounou ?
- Des journées « père » le week-end ?

Ensemble, soyez aussi précis que possible afin d'arriver à un niveau de détail tel que :

- Aller chercher le petit à la crèche le lundi et le mardi soir ?

- Vider le lave-vaisselle deux fois par semaine ?
- Passer à Carrefour et ranger les courses le jeudi soir ?

Ne vous découragez pas, car établir cette liste en amont, c'est autant de temps gagné et de disputes évitées. Maintenant, pas de fausses excuses ! Les hommes aussi savent faire tourner les machines, s'occuper des enfants, préparer les repas. N'oubliez pas que vos deux emplois du temps sont aussi précieux l'un que l'autre. Alors, défendez le vôtre !





...
SABRINA
BOUCHERIT



Réseau Social
des Femmes Entrepreneures

RéZoé est une plateforme de soutien aux femmes entrepreneures et futures entrepreneures. Il s'agit de créer un réseau de proximité, de partage, d'entraide, d'échange entre femmes qui souhaitent faire du business dans la bienveillance, dans leurs régions mais aussi dans d'autres pays.

RéZoé est ouvert à toutes les activités, à tous les profils, à tous les milieux sans tenir compte de l'expérience ou l'origine. Car nous avons toutes des choses à partager que ce soit notre vécu, notre expérience, nos idées, nos cultures...

RéZoé veut permettre aux femmes chef d'entreprise de se rendre visibles, de communiquer, d'échanger sur leur activité, leur actualité au travers de notre site internet, mais aussi lors d'événements que nous organisons régulièrement ou que nos adhérentes organisent. Nous encourageons d'ailleurs vivement nos membres à créer des événements sur une thématique particulière, à être actrices et non plus spectatrices. Etre chef d'entreprise, c'est aussi prendre des initiatives, se lancer dans le bain et montrer l'exemple. Le tout dans la bienveillance.



Créé en 2012 à Strasbourg, RéZoé est un réseau de proximité qui intervient en région et rassemble avec efficacité les femmes entrepreneures.

Entraide, écoute et partage sont au coeur de sa mission. Son ambition est d'encourager l'entraide et la diversité entre les femmes talentueuses de tous horizons animées par l'envie d'entreprendre.

Mesdames Digitalisez-Vous !

Les femmes entrepreneures doivent impérativement se digitaliser, maîtriser les réseaux sociaux et se créer leur propre réseau en intégrant des réseaux qui leur correspondent. En tant que femmes, elles préfèrent dans un premier temps rejoindre des réseaux exclusivement féminins tels que RéZoé, car elles peuvent se sentir en confiance, comprises, elles se retrouvent dans un cocon qui va leur permettre de se développer dans la bienveillance en profitant de l'expertise des femmes entrepreneures déjà dans le réseau.

Nous mettons en avant chez RéZoé l'entraide et le partage des valeurs. Il faut croire en son rêve, en son projet, et il faut foncer, ne rien lâcher. Car parfois, on voudrait abandonner (tous les entrepreneurs connaissent ces hauts et ces bas), mais il ne faut pas. Car souvent, la victoire est à côté de nous.

RéZoé s'adresse aux femmes, n'y voyez là aucune discrimination, mais le réseau est avant tout un réseau pour les femmes.

Cela ne nous empêche pas de créer des synergies, bien au contraire, avec d'autres réseaux féminins/ mixtes ou d'accompagnement à la création d'entreprises, mais aussi des associations et d'institutions, cela dépend des régions, certaines sont encore trop frileuses pour travailler avec des Startup.

J'ai une vision altruiste du réseau « Qui donne, reçoit ». L'objectif pour moi est de rencontrer, d'échanger, de partager, de fédérer et de connecter les femmes entre elles pour les aider à se développer et leur donner de la visibilité. Et surtout de créer une dynamique positive pour aider les femmes à accéder à leur objectif, à relever les challenges qu'elles se sont fixés.



Leadeuses du web

AU FEMININ

Les femmes entrepreneuses sont nombreuses et talentueuses. De plus en plus visibles, elles souhaitent créer des entreprises solides & pérennes. Elles veulent que leur action, leur business et leurs produits aient un impact sur leur environnement proche et sur le monde.

Vous êtes la bienvenue parce que :

- Vous êtes une femme
- Vous avez créé ou êtes à la tête de votre entreprise
- Vous avez une boutique en ligne
- Vous êtes blogueuse ou infopreneuse ... Vous êtes l'auteure de programmes, de produits d'accompagnement ou d'information que vous diffusez via Internet
- Vous êtes webmaster, webdesigner, community manager, graphiste, copywriter, directrice d'une agence de communication Web
- Vous êtes la créatrice et l'animatrice principale d'un forum, un magazine, une chaîne TV ou un événement en ligne
- Vous voulez rencontrer d'autres femmes entrepreneuses sur le web, débutantes et confirmées.

En rejoignant les Leadeuses du Web, nous nous donnons toutes les chances :

- De mieux vous connaître
- D'échanger et d'apprendre
- De rencontrer les talents féminins du Web d'aujourd'hui et de demain
- D'établir les connections et les liens qui permettent d'encore mieux développer votre activité
- De créer un réseau professionnel solide

Prochaine rencontre

Informations et inscriptions :

<http://leadeusesduweb.com/in-scription-rencontre-annuelle>



SON INTERVIEW



CHARLOTTE MARICAN,
<http://miss-marketing.info/mag4-video-numero-4/>



ENTREPRENDRE AU FÉMININ : PRENEZ VOTRE CONFIANCE EN MAIN !

Une question se pose systématiquement au sujet de l'entrepreneuriat au féminin : être une femme est-il réellement un paramètre différenciant quand on veut entreprendre ?

Bizarrement, la réponse est oui. Actuellement en 2017 et en France, il y a encore des spécificités lorsque l'on parle d'entreprendre au féminin.

Tout d'abord, 3 faits « égaux »

entre femmes et hommes :

- il n'y a pas de différence entre les femmes et les hommes dans la perception du statut d'entrepreneur : statut perçu comme élevé pour 58,1% des femmes et 60,1% des hommes.
- la peur de l'échec reste présente chez les hommes ou chez les femmes : 45% pour les femmes et 41% pour les hommes en France contrairement

à ce qui se passe chez nos voisins allemands: 50% chez les allemandes et seulement 35% chez les allemands - étude du GEM

- hommes et femmes ont les mêmes types de peur concernant leur client. Par exemple, les uns comme les autres se demandent comment bien cibler le marché ET capter ses clients.

Alors mesdames ? Pourquoi ne

sommes-nous que 28% à entreprendre pour une moyenne de 34,4% en Europe ?

2 éléments de réponse :

- Les femmes disposent de moins de temps, les charges familiales étant plus lourdes pour elles : 4 h 38 en moyenne contre 2 h 26 en moyenne pour les hommes.

- Elles disposent de moins de fonds initiaux au démarrage d'une activité entrepreneuriale. Ors ces deux éléments sont des facteurs importants de la réussite d'une entreprise.

Ces éléments cumulés provoquaient, il y a encore quelques années, un taux de pérennité

plus faible pour les entreprises créées par des femmes. Si ce facteur existe toujours, il tend à diminuer fortement, car d'après l'Insee, en 2016, le taux de pérennité à 3 ans des entreprises créées par une femme est de 65% et 66,1% pour celles créées par des hommes. Alors qu'en 2002, la différence était de 62,4% contre 66,7%.

La vraie différence réside à un tout autre niveau : la conviction que ne partagent que 29% de femmes d'être capable de mener à bien la création d'une entreprise contre 42% des hommes. Pour des entreprises innovantes, les femmes déclarent bien plus de crainte que leurs collègues masculins pour l'aspect administratif de la gestion d'entreprise. Le

manque de confiance en elles ! Voici un vrai frein à la création d'entreprise par les femmes !

Nous n'avons pas juste peur de rater, mais nous n'avons aussi pas assez confiance en nous pour essayer. Pourtant cette peur n'a aucun fondement puisque malgré leur manque de temps et d'argent, les entreprises créées par des femmes sont tout autant pérennes que celles des hommes.

Alors, mesdames, foncez ! Montrez qui vous êtes ! Vous avez tout ce qu'il faut ! Montrez-vous que vous êtes capable de tout et surtout d'avoir une entreprise rentable et pérenne dans laquelle vous vous épanouissez !



Nico Pène

AU MASCULIN

Spécialiste en Lecture de Personnalité et décodage des mécanismes inconscients, Nico Pène est le fondateur de la première école de formations Ennéagramme alliant la puissance des formations numériques au côté humain des ateliers en présentiel

Au travers de cette discipline passionnante qu'est l'ennéagramme, Nicolas forme de nombreux coachs, formateurs et (futurs) professionnels de la relation d'aide, tout en les aidant à mieux se connaître eux-mêmes, mieux communiquer et accompagner dans leur pratique. En outre, au travers de ses formations, conférences et vidéos YouTube, Nico Pène nous emmène en voyage au cœur de la psychologie humaine et des mécanismes inconscients.

Nicolas fut également, à plusieurs reprises, le coach

d'entrepreneurs à succès (dont certains générant des CA à 6 ou 7 chiffres), les aidant à contribuer à plus grande échelle encore, tout en apportant plus de sens à leur mission personnelle et professionnelle.

Ennéagramme par dessus tout, PNL (un des rares enseignants certifiés internationalement), hypnose, mentalisme, coaching, thérapie provocatrice, pédagogie, techniques d'influences... nombreux sont les outils qu'il utilise pour nous aider à créer un véritable renouveau dans notre vie...

- Grand maître Jedi en Ennéagramme
- Enseignant PNL certifié EFPNL, SIEPNL & IN-LPTA.
- Maître-Praticien PNL certifié EFPNL, NLPNL & INLPTA
- Titulaire d'un Master en Calcul Scientifique
- Formé et certifié à la Photo-lecture
- Formé et certifié à la Street-Hypnose

Youtube

<https://www.youtube.com/user/donfenice>



SON INTERVIEW



Nico Pène,
<http://miss-marketing.info/mag4-video-numero-4/>

Gabriel Moreau

AU MASCULIN

Créé par Gabriel Moreau, Evolucion développe les compétences humaines au sein des entreprises dans le domaine de la communication interpersonnelle (interactions entre les êtres humains).

Entre recherche et développement du potentiel humain, Evolucion ne cesse d'approfondir son expertise afin d'apporter une réponse toujours personnalisée et innovante à ses clients. Pour cela,

Evolucion analyse, forme, accompagne et fait collaborer chaque acteur de l'entreprise. Car la communication est au centre des relations humaines, la performance d'une entreprise en dépend.

"Depuis sa naissance, l'être humain possède la compétence inconsciente qu'est la communication. La communication est en nous et autour de nous. Pourquoi donc un adulte devrait apprendre à communiquer alors qu'il le fait naturellement depuis tant d'années ? Malheureusement, force est de constater qu'il ne suffit pas d'avoir la parole pour maintenir des relations constructives. Surtout dans le monde du travail ! Qui n'a pas vécu une fois dans sa vie la sensation de ne

pas être écouté, d'avoir peur de prendre la parole en public, d'avoir du mal à gérer des divergences d'opinions et tant d'autres exemples que l'on peut retrouver facilement en y pensant ?

Pour toutes ces raisons, mes interventions sont multiples tout en préservant un point central: développer le potentiel communicatif des individus."





SON INTERVIEW



Gabriel Moreau,

<http://miss-marketing.info/mag4-video-numero-4/>

Ogier

Dollé

AU MASCULIN

Ogier est un entrepreneur curieux et audacieux.

Depuis 2009, il aide les autres à trouver la meilleure version d'eux-mêmes par ses coachings et ses partages. Entre autre, Ogier propose dans ses programmes aux personnes d'améliorer leur santé en commençant par une meilleure gestion de leur temps.

Sur son blog www.responsable-affaires.fr, vous trouverez des astuces pour améliorer votre gestion du temps, votre santé et votre leadership.

N'attendez plus pour trouver votre meilleure version de vous-même.

- salarié de l'entreprise ENGIE AXIMA
- fondateur du blog Responsable-Affaires.fr
- coach de vie depuis 6 ans
- membre actif d'un parti politique depuis 3 ans
- étudiant de l'école de langue Institut Cervantes depuis 2 ans

BLOG

www.responsable-affaires.fr



SON INTERVIEW



Ogier Dollé,
<http://miss-marketing.info/mag4-video-numero-4/>

Wesley

Joachim

AU MASCULIN

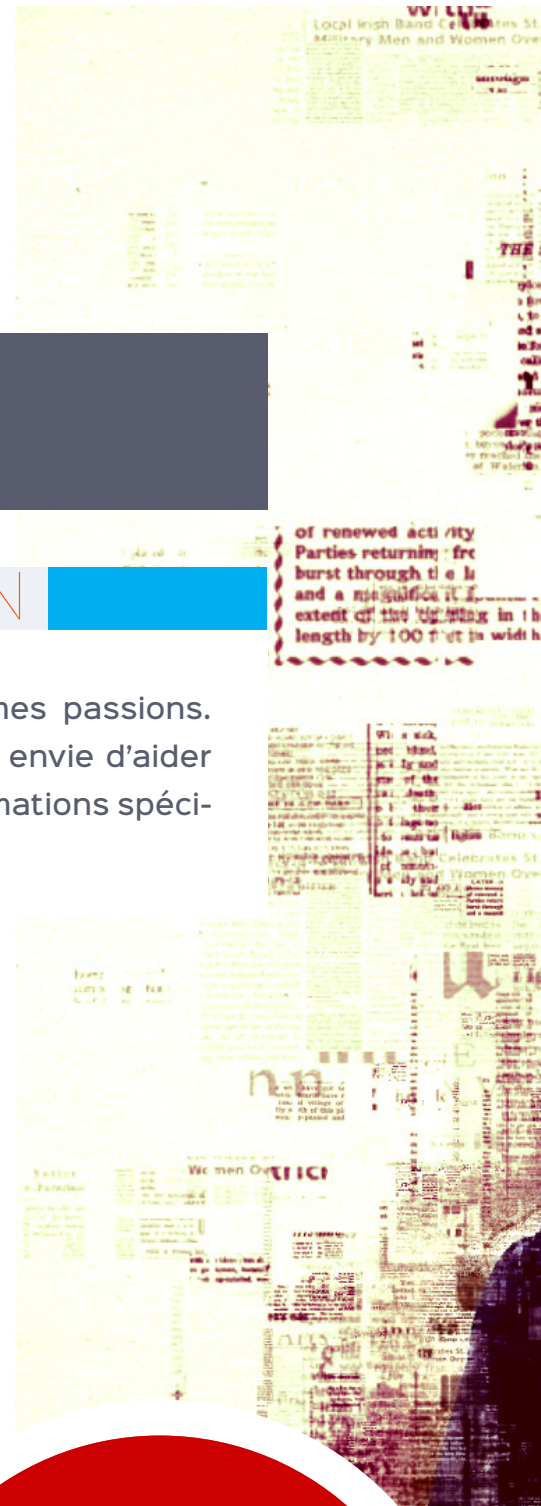
Bonjour, je m'appelle Wesley et l'écriture fait partie de mes passions. Diplômé de l'IAE de Lyon en webmarketing, j'ai aujourd'hui envie d'aider les gens à améliorer leur expression écrite à travers des formations spécifiques.

Quelle est la place de la communication par écrit aujourd'hui ?

Omniprésente. Les messages courts via les outils digitaux constituent l'essentiel de la communication : SMS (Short Message System), e-mails, Messenger (et autres outils de chat), réseaux sociaux. On envoie et reçoit plusieurs dizaines de SMS chaque jour.

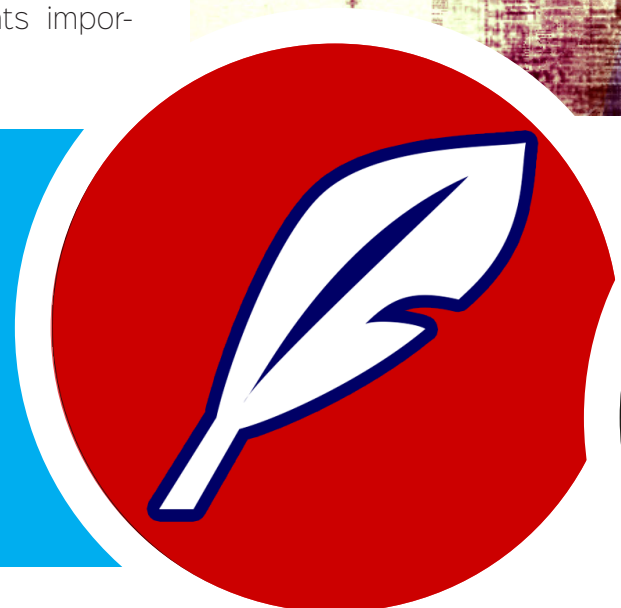
Est-ce que savoir communiquer de manière efficace est important ?

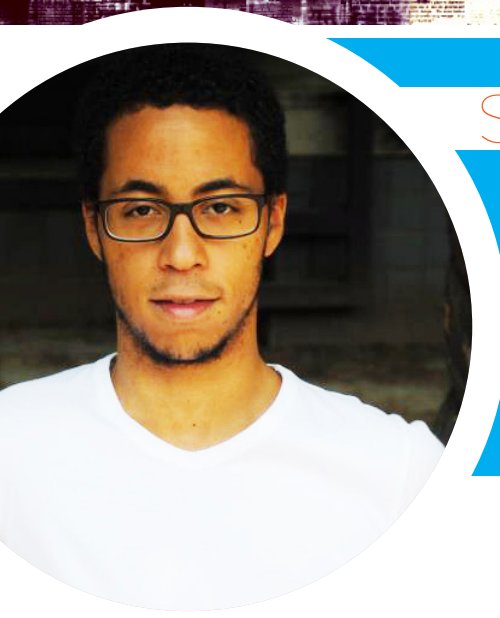
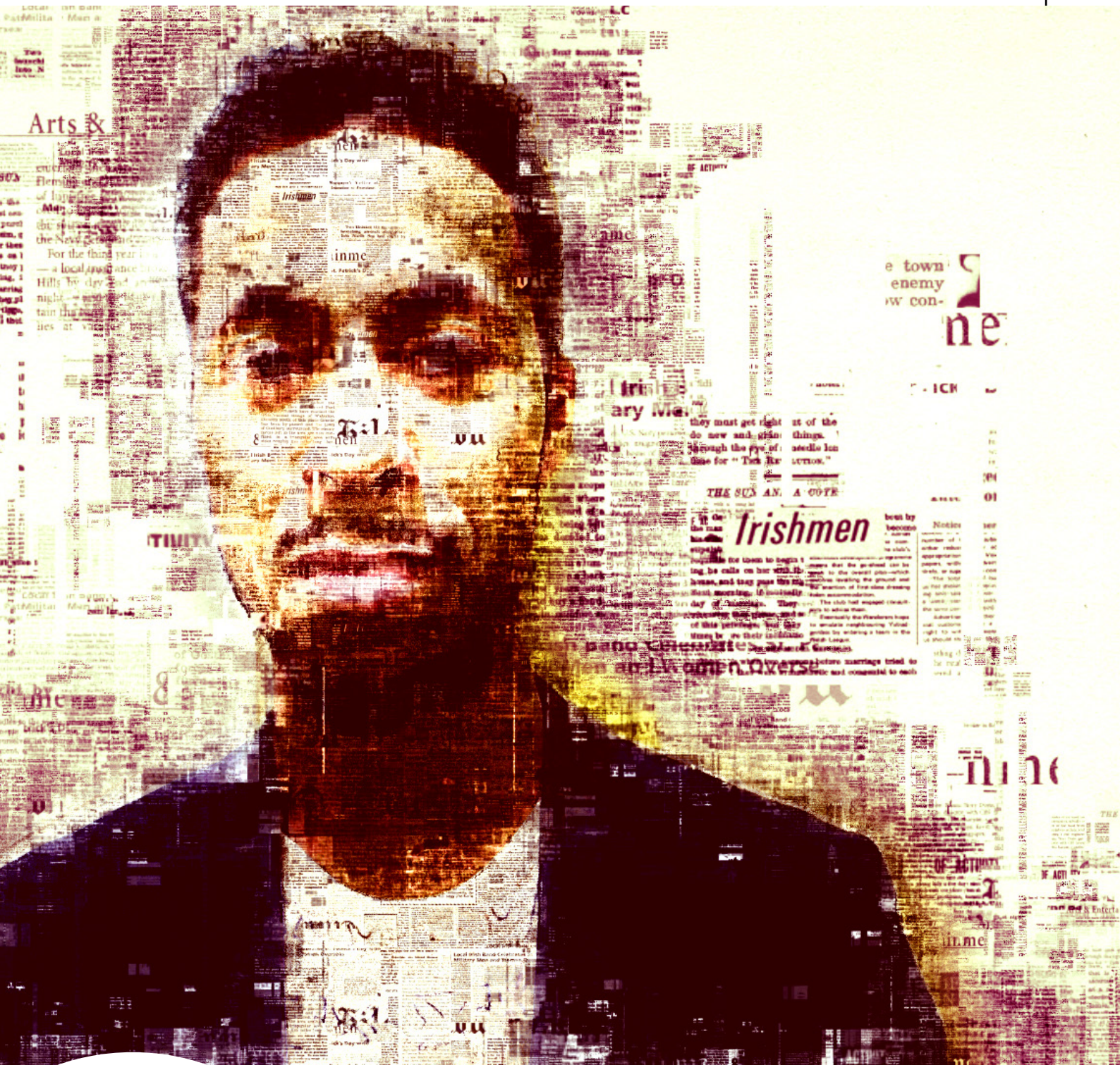
Absolument. Il faut être capable d'écrire vite, bien et de la manière la plus juste possible. En effet, on n'a pas envie de passer trop de temps à rédiger un message. En parallèle, écrire sans faute de grammaire et avec une cohérence syntaxique sont des points importants



BLOG

ecrirejuste.fr





SON INTERVIEW



Wesley Joachim,

<http://miss-marketing.info/mag4-video-numero-4/>



WAKE ME UP



Cindy Ghys



J'arrête d'être parfaite
Oser une vie authentique

Dans la vraie
vie, il n'y a pas
de
standard
féminin,
seulement des
femmes
incomparables.

Hello, c'est Cindy Ghys !

À 4 ans je remportais mon premier prix d'un concours national de piano. J'étais cette petite fille « parfaite » aux chaussures vernies et à la robe sans faux plis, qui manquait tous les goûters d'anniversaire pour faire ses gammes et ses arpèges. J'ai grandi dans l'angoisse d'être toujours à la hauteur et de ne jamais échouer. Cela avait créé beaucoup d'insatisfaction et de procrastination. J'étais devenue cette femme qui n'osait pas vivre ses rêves, pire qui ne savait même

pas qu'elle en avait. En 2015 après un burnout maternel, j'ai décidé de dire stop à la femme, la mère, l'épouse parfaite des contes de fées et j'ai dit oui à une vie de kifs avec toutes ses imperfections et ses imprévus. Depuis j'ai lâché ma carrière musicale toute tracée, et j'aide les femmes à ne plus être esclaves de la peur et de la culpabilité.

Tout a commencé avec un blog : jarretedetrep parfaite.com et puis ma certification de coach en développement personnel, des ateliers, des conférences et

prochainement mon livre pour en finir avec la famille parfaite.

Pourquoi mon livre peut t'intéresser ?

Si toi aussi tu croyais qu'un jour ton prince viendra, pour se marier avoir beaucoup d'enfants et vivre d'amour et d'eau fraîche pour toujours, mais que tu t'es rendue compte que la vraie vie est d'être plus souvent en jogging qu'en robe de bal, à récupérer le sol qu'à danser le slow, alors mon livre va t'intéresser !

J'ai décidé de passer par l'auto-édition pour avoir 100% de mes droits d'auteurs mais cela signifie que je dois avancer les frais auprès de ma maison d'auto-édition Publishroom pour :

- la relecture critique,
- des conseils personnalisés,
- la mise en page numérique et papier,
- la conception de la couverture,
- l'impression de la version papier,

- le dépôt légal à la BNF (Bibliothèque Nationale Française),
- la diffusion en librairie, Fnac et Amazon et la promotion.

Aujourd'hui la cagnotte est pleine à un peu plus de 50% avec 46 contributeurs et attend donc le coup de pouce de nouveaux soutiens.

En fait c'est simple, pour le prix d'une soirée au resto ou d'un plein de carburant tu peux m'aider à vivre mon rêve, et à partager au maximum mes 10 secrets pour en finir avec le mythe de la famille parfaite, si c'est pas beau ! Je te propose un deal gagnant-gagnant et je t'explique tout sur cette page <https://jarretedetrepourparfaite.com/soutenir-projet-de-livre/>.

Si tu crois que tout seul on va plus vite, mais qu'ensemble on va plus loin, partage mon initiative sur les réseaux sociaux ou vient me faire un Hello sur ma page :)

SON INTERVIEW



<http://miss-marketing.info/mag4-video-numero-4/>

Julien

Luykx

MEDITATION EPIQUE

Julien est formateur & conférencier. Il a créé la méditation épique, un art de méditer enthousiasmant, puissant et fun, faisant la synthèse entre les anciennes pratiques de connaissance de soi et les neurosciences modernes.

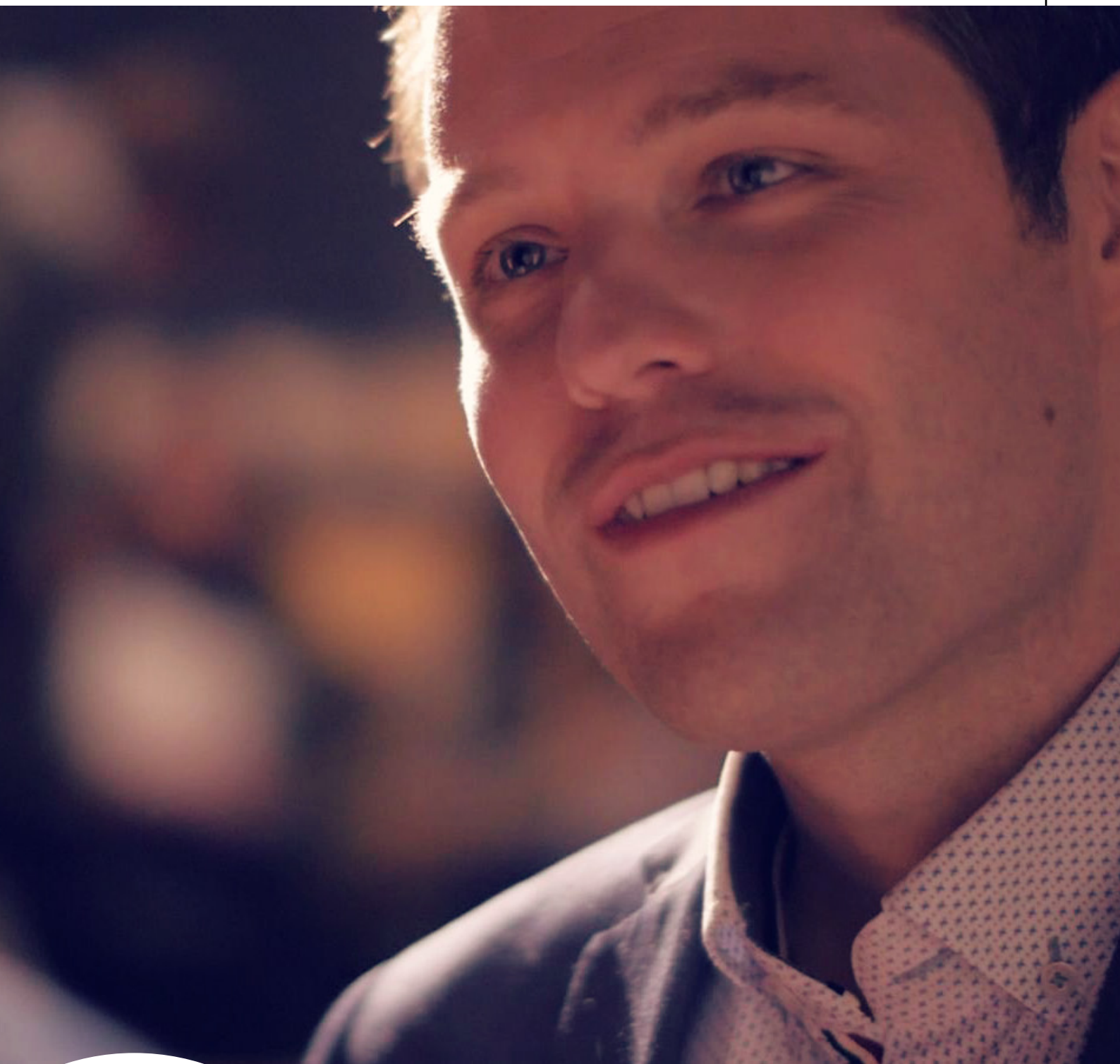
Il propose plusieurs formations qui permettent de révéler votre potentiel et de vivre libre. À travers ses formations, il modernise le chamanisme et le rend accessible au plus grand nombre. À cette pratique ancienne, il ajoute les connaissances modernes de l'hypnose, des neurosciences. À 4 ans, il vit sa première expérience « mystique », allongée dans le jardin de ses parents, il regarde le ciel et ressent un profond sentiment d'harmonie avec le monde qui l'entoure. Depuis toujours, il s'est senti différent et seul. Depuis l'adolescence,

passionné de développement personnel et spirituel, il commence ses premières formations en chamanisme à 18 ans. Depuis, il n'a plus jamais arrêté, a fait plusieurs types de formations pour nourrir sa pratique.

Après quelques années de vie active classique, il se confronte à un choix : soit il change de vie, soit il se suicide. Il a fait le bon choix et aujourd'hui, il vit pleinement sa mission de vie : aider un maximum de personnes à être libre intérieurement et extérieurement et à vivre dans la joie.

Découvrez les méditations

<https://humain3-0.learnbox.com/meditation-epique/>



SON INTERVIEW



Julien Luykx

<http://miss-marketing.info/mag4-video-numero-4/>



DIGITAL





L'arme secrète de votre marketing digital :

LA NEWSLETTER



Valentine Helsmoortel

Quand on pense « marketing digital », nous avons tendance à penser uniquement aux réseaux sociaux. Et nous oublions un point indispensable dans chaque stratégie de digital marketing : la newsletter ! Et oui, l'e-mailing est obligatoire pour générer plus de ventes et convertir plus de prospects en clients. Découvrez pourquoi et comment.

La newsletter : définition

La newsletter est un e-mail personnalisé que vous envoyez à votre liste d'abonnés. Cette liste est constituée de personnes qui se sont délibérément inscrites pour recevoir votre newsletter. Il ne s'agit donc pas d'un flux RSS ou de mails automatisés pour annoncer qu'un nouvel article est disponible sur votre blog, par exemple.

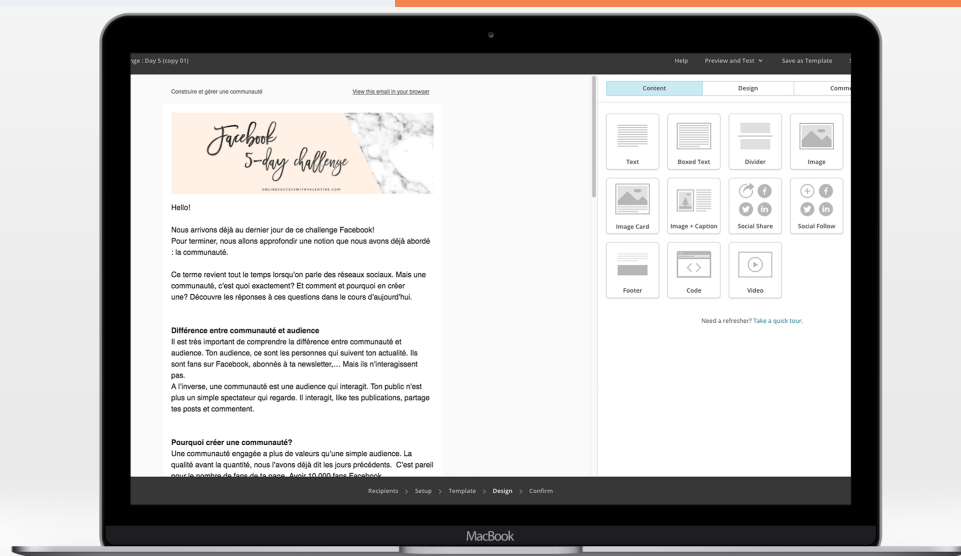
Pourquoi envoyer une newsletter à sa liste ?

Il est très important d'inclure l'envoi de newsletter dans votre stratégie de digital marketing, et pour plusieurs raisons.

Tout d'abord, la newsletter permet de créer un vrai lien avec votre communauté. J'ai commencé à envoyer un e-mail chaque dimanche il y a quelques mois. Je reçois des vrais retours, des e-mails avec des vraies conversations. C'est beaucoup plus profond qu'avec des « simples » commentaires Facebook et je peux vraiment échanger avec mes abonnés.

La newsletter a donc également un bien meilleur taux de conversion que les réseaux sociaux.

LA NEWSLETTER



Ceux-ci sont des formidables outils pour vous faire connaître et gagner en visibilité. Mais la newsletter est réellement le levier final pour convertir vos prospects en clients.

Il est également important de créer et de faire grandir votre propre liste. Sur les réseaux sociaux, vous ne possédez pas les informations de vos fans et followers. Vous n'avez pas accès à leurs adresses e-mail, vous ne pouvez pas exporter une liste complète, et surtout, vous n'avez pas la garantie de les retrouver en cas de bug. (Imaginez que Facebook supprime votre page par erreur... Il serait impossible de retrouver toutes les personnes qui étaient « fans » !).

Il est donc très important de ne pas mettre toute votre énergie dans les réseaux sociaux et de ne pas oublier de vous créer une vraie liste d'abonnés.

L'aspect technique : comment envoyer une newsletter ?

Envoyer des newsletters peut techniquement faire peur. Heureusement, il y a des solutions pour en envoyer facilement, sans avoir besoin de connaissances en

informatique ou en webdesign. Il existe plusieurs plateformes. Je conseille toujours Mailchimp.com pour débiter, qui est très facile à prendre en main et gratuit (jusqu'à 2000 abonnés).

MailChimp vous permet de créer différentes listes, les formulaires d'inscription, et bien sûr d'envoyer des newsletters !

La mise en page se fait avec un système de « drag & drop ». Vous pouvez sélectionner différents éléments (titre, texte, image, lien ...) et placer ces différents blocs pour créer votre newsletter. Celle-ci sera lisible sur toutes les tailles d'écrans, que ce soit un ordinateur ou un smartphone.

Il est possible de créer des templates pour vos mails. Vous pouvez donc facilement reprendre la même mise en page à chaque fois.

Il est donc indispensable d'envoyer régulièrement des e-mails à votre liste d'abonnés. Il est préférable d'en envoyer un par semaine, le même jour. Si ce rythme est trop soutenu au début, n'oubliez pas que le plus important est la régularité et la qualité.

Tout savoir sur le facebook Live

Je suis créatrice de contenus. J'aime créer des contenus pour vous enseigner à promouvoir vos services ou votre marque sur le Web.

Plus de 25 ans de pratique en Relations publiques, 7 ans propriétaire d'une agence de communication et marketing digital (CommNation), 5 ans d'enseignement à former des futurs communicants...What else?!

Je pourrais vous dire que je suis géniale, intelligente, que j'additionne les clients de prestiges et les succès, que j'ai des millions en banque (gagnés grâce au Web) et que je veux juste votre bien...

Je pourrais aussi vous dire que je suis là pour vous servir, que je vais régler tous vos problèmes, vous rendre riches et célèbres. Mais la vérité est que ce que fais, je le fais d'abord pour moi ! Par passion ! Par pur plaisir...

Je le fais parce que je ne veux rien faire d'autre, et que chaque matin quand je me lève, je me réjouis d'aller "travailler"! Je suis accro accro au Web... Il se trouve que cette "addiction" me fait gagner ma vie.

J'aime transmettre ce que j'ai appris au cours de mes années de carrières et ce que j'apprends encore tous les jours en passant des heures à lire, me documenter, écouter des conférences sur les dernières méthodes, tendances, outils dans le domaine de la com', du marketing et des RP.

Depuis peu, je produis et présente l'émission hebdomadaire "Live & Co'm" sur la page Facebook WebMarketing & Co'm. Toutes les semaines, je vous présente l'actualité et la tendance du Webmarketing et des réseaux sociaux.

Vous pouvez aussi écouter mon podcast sur la prévention de crise, et/ou suivre mes cours.



CATHERINE DAAR

LIVE
FACEBOOK
#NEW PR



Je me suis faite
une promesse
simple. Qu'un
jour vous disiez
"J'aime le Digi-
tal" !



Son interview : <http://miss-marketing.info/mag4-video-numero-4/>



ZOOM

Vibracoaching
Par Vanessa

GRAPHIES

Mes 6 conseils pour avoir du style quand on est une business woman



1- On oublie le court.

On évite à tout prix la jupe courte (le short aussi évidemment, cela va de soi). Une jupe professionnelle doit arriver au genou, car bien évidemment cela fait professionnel et non dans la séduction !

2- Rester soi-même.

Quelque soit l'uniforme que vous devez porter au boulot, restez vous-mêmes. Ne vous déguisez pas. Ne portez jamais quelque chose qui ne vous ressemble pas.

3 - On évite le total look black

Bien sûr, la majorité des fringues business sont noires, mais on essaye de mixer pour ne pas déprimer. Un joli petit top de couleur sur un tailleur noir, apporte un peu de vie. On peut ajouter un foulard de couleur ou un bijou (un seul, gare au sapin de Noël sauf si au quotidien on a l'habitude d'en porter plus mais pas plus de trois !).

4 - On prend un grand sac à main mais on pense à le vider

Si vous êtes comme moi très souvent en déplacement, emmenez le moins de choses possibles dans votre sac. On oublie donc le gros roman (mais un petit on peut), la bouteille d'eau et la trousse de maquillage, qui, à la longue pèsent sur votre petit dos fragile. Ajoutés à l'ordinateur et les dossiers papiers, ça commence à faire beaucoup ! Le sac doit être chic (en cuir par exemple) et de couleur (bon pour le moral).



5 - On n'est pas obligé de mettre des talons

La mode est au plat avec les derbies et les mocassins donc on n'hésite pas ! Mais bien sûr vous pouvez mettre des talons !



6 - On investit dans un tailleur pantalon

Rassurant et hyper sérieux, le tailleur pantalon sera la tenue idéale des jours importants où l'on rencontre le client/le boss / les RH etc.

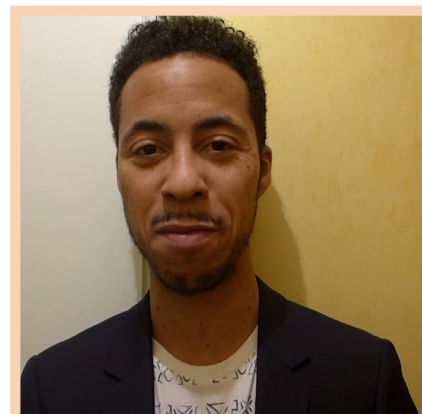
La team de ce numéro



Dhouha Majouli
Département architecture d'idées



Gauthier Davin
Département IT



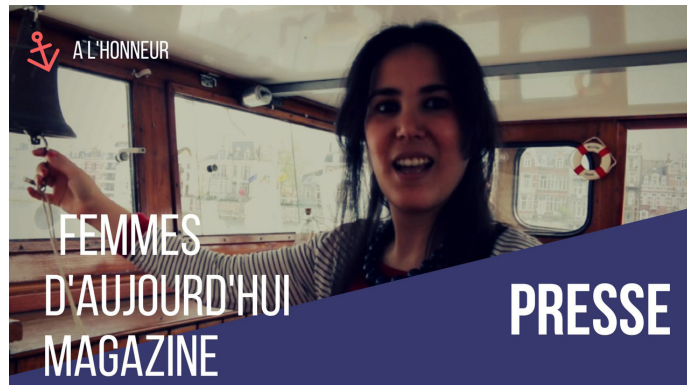
Wesley Joachim
Département rédaction

**Vous voulez faire partie de la team
et contribuer au prochain numéro?**

Ecrivez-nous sur cette adresse:

magazine@miss-marketing.info

Miss Marketing dans la presse



Miss Marketing #event





M SS MARKETING



*www.miss-marketing.info
jadore@miss-marketing.info*