

Cap sur le digital

Se lancer et réussir ses premiers pas dans le digital

Les 4 atouts de la démarche

- 1 Un accompagnement sur mesure
- 2 Une intervention concentrée dans le temps
- 3 Un plan d'action opérationnel défini en fonction de vos priorités
- 4 Une démarche mise en œuvre par un consultant référencé par l'Opcommerce

Quels bénéfices en attendre ?

Une prestation faite pour vous, si vous souhaitez...

- Disposer des clefs pour déployer une stratégie digitale à la hauteur de vos enjeux commerciaux.
- Construire une présence numérique garante de la performance collective de votre entreprise.
- Faciliter vos processus de vente en ligne et accroître la fidélisation de vos clients.
- Accroître votre engagement sur des thématiques spécifiques (relation clients multicanal ou logistique par exemple)

De quoi parle-t-on ?

Vous souhaitez **adapter votre entreprise aux évolutions du numérique** en repensant vos organisations, vos méthodes et vos pratiques (vente en ligne, relation clients, distribution multicanal, chaîne logistique, systèmes d'encaissement...) ?

Vous envisagez de mettre en œuvre une **stratégie axée sur la transformation digitale**, en lien avec vos enjeux stratégiques et les attentes de vos clients ?

L'Opcommerce vous propose « Cap sur le digital », une prestation associant **diagnostic approfondi et accompagnement** dans l'élaboration de votre stratégie, incluant : la conduite du changement, l'optimisation de vos outils et processus, et l'adaptation de vos équipes aux nouveaux défis du numérique.

Modalités de financement

Les modalités de prise en charge varient – dans la limite des fonds disponibles alloués par le Conseil d'administration de l'Opcommerce – en fonction de la taille de l'entreprise :

- **Pour les entreprises de moins de 250 salariés**, le financement de l'Opcommerce peut couvrir jusqu'à 80 % du coût de cette prestation.
- **Pour les entreprises de plus de 250 salariés**, le financement de l'Opcommerce couvre 33,3 % du coût de la prestation (sous réserve des fonds disponibles).

Une démarche en 3 étapes :

L'action du consultant choisi s'articule autour de trois principaux temps :

- 1 L'**audit approfondi**, permettant d'évaluer vos outils web existants et vos pratiques numériques, et de cerner les enjeux et axes d'amélioration.
- 2 La **co-construction d'un plan d'action**, pensé comme une feuille de route digitale intégrant une vision à court et moyen termes, et élaboré en concertation avec vos équipes.
- 3 L'**accompagnement opérationnel**, dans la mise en œuvre du plan d'action et la mise à disposition des outils et livrables nécessaires.

Cette prestation se structure autour de **2 à 5 jours** selon un calendrier qui s'adapte à vos contraintes, avec possibilité d'étendre cette durée en fonction de vos besoins. Parlez-en avec votre conseiller de l'Opcommerce.

Au terme de cette démarche, un **suivi post-prestation** s'engage avec le conseiller de l'Opcommerce, pour poursuivre l'accompagnement de votre entreprise dans la continuité de la prestation réalisée.



En savoir +

Rapprochez-vous de votre conseiller de l'Opcommerce

(depuis la rubrique « Contactez-nous » du site www.loppcommerce.com).