

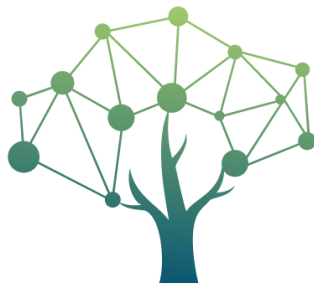


LJE

Coachs
& Alumni

Label Digital

LJE COACHS & ALUMNI - LCA



LABEL DIGITAL

AVRIL 2020 - v5.0

Introduction : le label digital

Ce label a été créé afin de **mettre en avant la créativité digitale des jeunes et leur implication dans l'évolution technologique du monde actuel.**

LJE Coachs & Alumni – LCA a donc voulu permettre de **certifier du bon usage ou du développement du digital dans la Mini-Entreprise.**

Le label digital est d'autant plus important durant la crise sanitaire que le monde entier traverse en ce début 2020. Il est une des preuves de continuation de l'activité et de l'évolution des Mini-Entreprises face aux défis engendrés par cette crise.

Ce label est accessible aux Mini-Entreprises **ayant obtenu le label 3** ou aux Mini-Entreprises ayant obtenu le label 2 et soumis le label 3 à LJE. Dans ce cas, si le dossier est complet, le label digital sera attribué uniquement après validation par LJE du label 3.

- Evaluation

LJE Coachs & Alumni se charge de l'évaluation du label soumis par les Mini-Entreprises.

Minimum 9 critères sur les 13 proposés doivent être satisfaits afin d'obtenir le label digital.

- Moyens de preuve

Chaque Mini-Entreprise remet un **dossier complet sous format pdf** reprenant l'ensemble des critères et des preuves (voir moyens de preuve pour chaque critère ci-dessous).

- Soumission du dossier

Le dossier de demande de label digital doit être soumis à LJE Coachs & Alumni **uniquement via le formulaire en ligne** à l'adresse : <https://ljealumni.be/demandelabeldigital/>

Date limite pour la soumission des dossiers : 29 mai 2020

Délai maximum pour obtenir une réponse concernant l'attribution du label : 1 mois.

Pour toute question, contacter LCA : lca@lje.be

- Prime

Si la Mini-Entreprise est en **bénéfice**, vous comptabiliserez **35€** en fin d'exercice.

Si la Mini-Entreprise est en **perte**, vous comptabiliserez **25€** en fin d'exercice.

Cette prime ne sera pas versée directement à la Mini-Entreprise, elle sera ajoutée à son résultat et donc au montant qui sera remboursé à ses coopérateurs.

- Résumé des critères

Résumé des critères du label digital Remplir minimum 9 critères sur les 13	
1	Justification de l'utilisation des différents canaux de communication digitale
2	Présence et régularité sur les réseaux
3	Inciter les retours de la clientèle
4	Mise en place de moyens de vente par des outils digitaux
5	Création de groupes de discussion internes
6	Organisation digitale de l'entreprise
7	Suivre une formation axée sur le digital
8	Utilisation du digital dans la conception/l'évolution du produit et/ou le développement commercial
9	Réaliser une étude de marché en ligne
10	Mettre en place des moyens de contact pour la clientèle
11	Créer un site web complet
12	Avoir un nom de domaine propre à la Mini-Entreprise
13	Faire des réunions par visioconférence

- Détails des critères et moyens de preuve

1. Justification de l'utilisation des différents canaux de communication digitale

Le critère aborde l'utilisation des différents canaux de communication à savoir Facebook, Instagram, Snapchat, site web, JA Marketplace ... Il est ici primordial de justifier l'utilisation de ces différents canaux de communication en fonction du public cible et du produit.

Par exemple, la génération de jeunes entrepreneurs en 2020 n'est presque plus sur Facebook mais bien sur Instagram tandis que les générations précédentes, et donc celles qui constituent le public cible de beaucoup de produit de par leur pouvoir d'achat plus important, sont eux restés sur Facebook.

Les réseaux peuvent être variés pourvus que leur utilisation soit justifiée (ex : TikTok, Vinted,...).

Moyen de preuve : Texte justificatif des différents canaux en fonction du public cible (à comparer avec les résultats de l'étude de marché).

2. Présence et régularité sur les réseaux

Ce critère s'attaque à la présence des Mini-Entreprises sur les différents réseaux. En fonction des réseaux choisis, il faut pouvoir les utiliser correctement et rendre une page ou un site vivant en proposant de nouvelles actualités, des concours, des photos, ...

Le fait de rendre une page visible de par son actualité et sa réactivité en fait un outil de marketing et de vente important.

Moyen de preuve : Un mois avant l'introduction de la demande d'octroi de label digital, poster 6 publications sur le mois. Maximum 1 story autorisées sur les 6 publications. Captures d'écran des publications avec dates, Snapchat non-compris.

3. Inciter les retours de la clientèle

Réaliser des enquêtes de satisfactions ou des sondages sur leurs différents réseaux. Encourager tout retour client. Etude de marché initiale non-comprise.

Moyen de preuve : Minimum 2 sondages à envoyer par capture d'écran et tout retour client.

4. Mise en place de moyens de vente par des outils digitaux

Mise en place de possibilités de vente sur les différents moyens digitaux utilisés par la Mini-Entreprise.

Moyen de preuve : minimum 2 moyens de vente différents (ex : Facebook Marketplace, Vinted, site web,...) : capture d'écran des différents moyens mis en place.

5. Création de groupes de discussion internes

Tous les différents moyens mis en œuvre par la Mini-Entreprise pour dialoguer et éventuellement débattre de sujets internes par différents moyen digitaux, par exemple : WhatsApp, Messenger, Discord, ...

Moyen de preuve : Captures d'écran des différents outils de communication interne et groupes de discussions. Les discussions doivent être sérieuses et centrées sur le projet Mini-Entreprise mais également espacées dans le temps pour éviter toute triche. 2 dates différentes espacées d'au moins 3 mois par canal.

6. Organisation digitale de l'entreprise

Mettre en place des outils d'organisation et de planification internes en ligne (Slack, Trello, agendas partagés, cloud commun etc.)

Moyen de preuve : capture d'écran du/des outils.

7. Suivre une formation axée sur le digital

Avoir suivi au moins une formation axée sur le digital pour un membre de la Mini-Entreprise (formations LJE en séminaire, webinaire, Google Atelier Digital etc.).

Moyens de preuve : preuve de présence et preuve d'inscription, certificat de réussite de formation et/ou toute autre preuve pertinente.

8. Utilisation du digital dans la conception/l'évolution du produit et/ou le développement commercial

Utilisation du digital dans la conception du produit (prototypes en réalité virtuelle, maquettes 3D, impressions 3D, contacts avec un Fablab pour le développement du produit etc.) ou dans le développement commercial (stand virtuel/3D, marketing digital innovant).

Moyens de preuve : Photo du prototype/de sa réalisation ou du développement + explications concises.

9. Réaliser une étude de marché en ligne

Réaliser l'étude de marché initiale en ligne (formulaire d'enquête en ligne).

La Mini-Entreprise devra s'être assurée du côté qualitatif et quantitatif de l'étude : nombre de personnes touchées, tous types d'âge et de classe sociale dans les répondants etc.

Moyen de preuve : Lien URL vers les résultats de l'étude de marché et/ou captures d'écran de l'étude de marché et des résultats + texte explicatif des résultats de l'enquête.

10. Mettre en place des moyens de contact pour la clientèle

Mettre en place des moyens de contact (minimum 2) que la clientèle pourrait utiliser pour contacter la Mini-Entreprise en ligne : adresse mail professionnelle, Messenger, Instagram, bot etc.

Moyen de preuve : Captures d'écran, adresses mails, comptes de messagerie.

11. Créer un site web complet

Avoir créé un site web complet avec les différentes informations nécessaires au marketing et à la communication externe.

Le site internet contient à minima des informations sur le produit et le projet, la mise à disposition d'informations nécessaires au client (réseaux sociaux, vente s'il y en a, publicités, actualités) et les différents moyens de contacter la Mini-Entreprise.

Moyen de preuve : Donner l'adresse url du site web et le titre des différentes pages présentes sur le site internet afin d'illustrer son contenu.

12. Avoir un nom de domaine propre à la Mini-Entreprise

Un nom de domaine au nom de la Mini-Entreprise (nommini.be par exemple) permet une meilleure identification et un meilleur référencement de la Mini-Entreprise en ligne.

C'est aussi un gage de professionnalisme et permet d'obtenir des adresses email au nom de l'entreprise.

Il ne doit pas forcément être payant (noms de domaine gratuits peu usuels acceptés).

Moyen de preuve : Donner le lien URL ou le nom de domaine et les adresses emails liées à ce nom de domaine, doit être trouvable directement.

13. Réaliser des réunions par visioconférence

Malgré le confinement en ce début 2020, continuer à se réunir et avancer sur le projet Mini-Entreprise à l'aide d'outils de visioconférence (Zoom, Messenger, Hangouts, WhatsApp...).

Moyen de preuve : liste avec dates de réunions et outil de visioconférence utilisé + capture d'écran d'une réunion par visioconférence + PV d'une réunion par visioconférence minimum.