

## Étapes du processus



### SENSIBILISATION DES ENTREPRISES À LA COMMERCIALISATION NUMÉRIQUE

## Détails du projet

### Volet 1

#### Conception d'un plan stratégique de commercialisation numérique

**Cible : contribution de l'entreprise 20 %, contribution du projet 80 %**

- Assurer une compréhension des clientèles, analyser l'écosystème d'affaires et numérique, identifier les objectifs d'affaires et de communication;
- Identifier les besoins et les opportunités d'adoption de solutions numériques ciblées qui portent sur les stratégies de commercialisation numérique;
- Identifier les activités, les ressources et les processus qui seront touchés par l'adoption de ces solutions;
- Définir un plan de déploiement;
- Estimer les coûts associés au déploiement du plan;
- Proposer des indicateurs de performance pour soutenir le processus de déploiement;
- Réaliser le constat des éléments numériques actuels, dont :
  - La validation des actifs numériques de l'entreprise (applications, logiciels, bases de données, équipement, appareils mobiles, autres outils) en lien avec le projet;
  - L'analyse du degré d'adoption de ces actifs numériques, à savoir comment les parties prenantes utilisent ces outils et quel est leur niveau d'aisance;
- Suggérer les recommandations nécessaires;
- Proposer un échéancier de réalisation global.

## Volet 2

### Soutien au développement des contenus et composants

**Cible : contribution de l'entreprise 50 %, contribution du projet 50 %**

- Identifier des contenus à numériser;
- Développer les contenus virtuels, dont la numérisation des produits et de leurs composantes;
- Développer des solutions numériques et innovantes.

## Volet 3

### Mise en place d'un site transactionnel numérique B2B et B2C

**Cible : contribution de l'entreprise 50 %, contribution du projet 50 %**

- Réaliser la cartographie future et optimisée du processus d'affaires, du flux d'information et des logiciels utilisés;
- Proposer l'architecture en projet numérique ciblé incluant :
  - L'analyse de l'infrastructure et l'architecture technologique et des données requises;
  - La rédaction d'un devis d'acquisition représentant les caractéristiques des solutions recherchées;
  - La distribution du devis d'acquisition et la sélection de fournisseurs potentiels;
  - La rédaction d'un scénario de démonstration;
  - L'accompagnement d'un expert « neutre » lors des démonstrations des fournisseurs et le soutien dans la sélection;
  - L'analyse comparative et les recommandations pour finaliser un choix;
- Établir la formation nécessaire à dispenser et établir un échéancier;
- Fournir un accompagnement neutre et indépendant dans le déploiement de la solution retenue pour assurer l'atteinte des objectifs du projet à savoir :
  - La mise en place de l'équipe de projet;
  - La définition de la stratégie d'implantation en fonction des contraintes et des attentes;
  - La coordination entre le fournisseur et l'équipe d'implantation sur les actions prioritaires et la cédule des livrables.