

Les produits en ligne : un atout pour les services aux entreprises

Élisabeth Côté

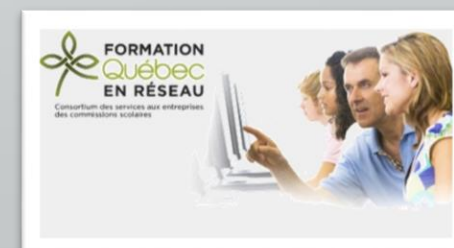
Agente de développement, Commission scolaire de Kamouraska - Rivière-du-Loup


Mario Dumais

Conseiller pédagogique, Commission scolaire de la Région-de-Sherbrooke

Éric Thibeault

Agent de développement, Formation Québec en réseau (FQR)



- 
- Bienvenue
 - Rappel du contexte et objectifs
 - Bilan d'implantation
 - Stratégies d'implantation
 - Projet d'école de langue
 - Continuité 2016-2017

Contexte

- Créneaux à développer
- Formation en ligne et les produits
- Achat de portefeuilles
- Stratégies de partage

Bilan d'implantation

Répartition des CS selon l'avancement de l'implantation

	Tell Me More	Mediaplus
En déploiement	1	1
En développement	6	5
En analyse	7	5

Bilan d'implantation

Moyenne annuelle de licences utilisées par CS selon l'avancement de l'implantation

	Tell Me More	Mediaplus
En déploiement	118	118
En développement	20,2	14,6
En analyse	1,67	2

Stratégies d'implantation

Appropriation des produits

Connaitre le produit

Constituer une équipe

Les faire expérimenter par le personnel/groupe
cobaye

Appui de la direction (supérieur immédiat)

Formation avec Accès Compétences CSRS

Stratégies d'implantation

Implantation à la CS Kamloup

Élisabeth Côté, agente de développement

Implantation

Promotion

Vers une école de langue

Stratégies d'implantation

Promotion

Identifier la clientèle cible

Définir son produit et élaborer ses forfaits

Développer vos outils promotionnels

Démarcher / Comparer

Stratégies d'implantation

Implantation à la CS Kamloup

Élisabeth Côté, agente de développement

Implantation

Promotion

Vers une école de langue

Perspectives d'avenir

Élargir la clientèle cible

Appliquer la formation synchrone

Créer une communauté de partage

Se positionner comme un joueur important

Perspectives d'avenir

Tell Me More – Potentiel de marché

État d'avancement	15-16	16-17	17-18	18-19	19-20	Moyenne de licence
Analyse	7	5	5	5	5	1,67
Développement	6	7	5	5	5	20,2
Déploiement	1	7	14	19	24	118

	Nombre de CS active	Licences vendues	Chiffre d'affaires
15-16	7	239	32 387,68 \$
16-17	14	967	130 985,96 \$
17-18	19	1753	237 356,20 \$
18-19	24	2343	317 242,20 \$
19-20	29	2933	397 128,20 \$

Perspectives d'avenir

Mediaplus– Potentiel de marché

État d'avancement	15-16	16-17	17-18	18-19	19-20	Moyenne de licence
Analyse	5	5	5	5	5	2
Développement	5	5	5	5	5	14,6
Déploiement	1	6	11	16	21	118

	Nombre de CS active	Licences vendues	Chiffre d'affaires
15-16	6	191	18 145,00 \$
16-17	11	781	74 195,00 \$
17-18	16	1371	130 245,00 \$
18-19	21	1961	186 295,00 \$
19-20	26	2551	242 345,00 \$



Mot de la fin

Questions - Commentaires