

La communication par T2OPlus : quand les entreprises devancent le web

Face à la montée en puissance du monde digital et de ses possibilités, les entreprises ont tout intérêt à emboîter le pas aux nouvelles pratiques que celle-ci induit. Suivre le mouvement est une chose, mais le précéder en est une autre bien plus efficace.

Avec [T2OPlus](#), Thomas Olivier fait entrer les entreprises nantaises dans l'ère du développement commercial 2.0.



Internet, centre décisif de la survie... et de la prospérité d'une entreprise

Les entreprises n'ont plus vraiment le choix de prendre le virage du digital. Tout aujourd'hui passe par internet, de la recherche de l'adresse d'un professionnel, à la consultation d'avis, en passant par l'exploration des catalogues de services.

Alors que 70 % des clics dans les moteurs de recherche se font uniquement sur les 3 premières positions, il n'est plus envisageable de se positionner uniquement par rapport à Google (Adwords, référencement naturel). L'important n'est donc plus d'être visible aux yeux des clients mais bien d'anticiper leurs besoins. C'est l'**inbound marketing** : faire venir le client à soi plutôt que d'aller le chercher.

Si l'Inbound Marketing est utilisé par plus de 60% des marketeurs (comexplorer), sa pratique reste limitée dans les TPE, PME. En effet, ces dernières ont encore du mal à intégrer que la perte de vitesse des techniques traditionnelles s'est faite au profit de nouvelles sources de leads allant au-delà du produit vendu (matérialisées par les réseaux sociaux, la création de contenus, l'envoi de Newsletter...)

Que l'on s'adresse aux particuliers ou aux entreprises, comment se faire connaître et se démarquer dans un univers ultra-concurrentiel ?

Thomas Olivier, dirigeant de T2OPlus, propose une approche, adaptée aux TPE/PME, pour optimiser leur développement commercial en modernisant leur prospection.

T2OPlus, agence webmarketing pour les TPE/PME

Le web est un puissant outil de croissance mais les plus petites entreprises n'ont bien souvent pas le temps, les moyens et les compétences pour l'exploiter.



Le métier de T2OPlus est de les accompagner dans tout le processus qui les aidera à faire du web le moteur de leur développement commercial. L'agence T2OPlus, propose une solution innovante pour optimiser leur développement commercial en modernisant leur prospection, par l'apport de plus de services.

A travers une approche conseil en deux temps, T2Oplus propose de faire du web le moteur du développement commercial des TPE/PME :

- En amorçant une présence sur le web via la création d'un site internet efficace.
- En externalisant la gestion et l'animation pour attirer des visiteurs et les transformer en clients fidèles.

Si le client préfère garder la main, l'agence le forme afin qu'il devienne totalement autonome dans la mise à jour, l'animation et le développement de son site internet.

Un ensemble de solutions simples et économiques qui fait de T2Oplus l'agence webmarketing des TPE/PME.

La méthode T2Oplus : Inspirée de l'Inbound Marketing

L'agence T2OPlus a choisi de se démarquer de la concurrence grâce à une approche conseil et une méthode précise inspirée de l'Inbound Marketing. Thomas Olivier, fondateur de T2OPlus, déclare à ce propos :

Notre méthode, pragmatique, réfléchie et orientée résultats, est très appréciée des clients des entreprises que nous accompagnons grâce à son caractère non intrusif.

Elle consiste alors en 4 étapes distinctes :

- **Amorcer une présence sur le web**
- **Attirer les visiteurs sur le site**
- **Convertir les visiteurs en clients**
- **Fidéliser les clients**

Cette méthode peut être mise en place par l'agence (via l'externalisation) ou bien par le client lui-même, formé pour être parfaitement autonome sur le plan stratégique comme opérationnel.

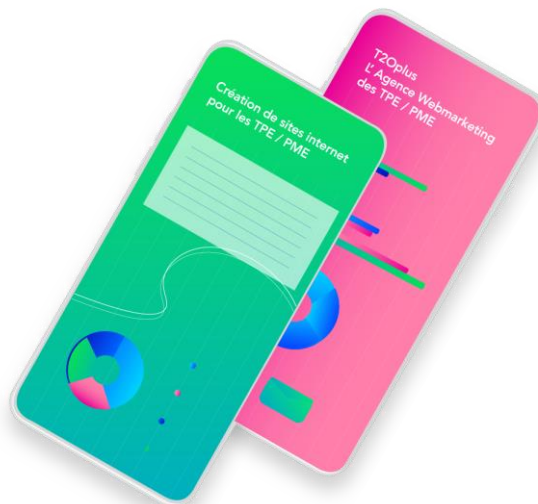
Thomas Olivier poursuit :

Il est possible de faire du web un levier de développement commercial, même quand on est une petite entreprise. Nous permettons à nos clients de recruter jusqu'à plusieurs dizaines de prospects chaque mois !

Outre l'efficacité commerciale, T2OPlus place les prospects de ses clients au centre de ses actions. Ces derniers ne sont pas dérangés par des actions commerciales traditionnelles - prospection, démarchage... - qu'ils jugent oppressantes, pénibles et dépassées.

Avec T2OPlus, il devient possible de faire du web le moteur de son développement commercial !

Les propositions de T2OPlus pour les entreprises



Les services de T2OPlus sont pensés pour correspondre aux très petites, petites et moyennes organisations mais aussi associations, mairies de très petites communes, écoles... L'agence propose ainsi :

1. Création de sites internet
2. Gestion & Animation de sites internet
3. Formations webmarketing personnalisées
4. Conseil & accompagnement (AMO, dossier de subvention, etc.)

Thomas Olivier, fondateur de T2OPlus



Thomas Olivier a choisi tout au long de ses études des formations en alternance. Du BTS au MASTER « Stratégie commerciale », il souhaite être à la fois sur le terrain et en formation. Après avoir été commercial dans la menuiserie, il travaille en tant que consultant auprès des TPE/PME.

C'est en assistant ces entreprises, en les accompagnant dans leur développement que Thomas Olivier comprend la relation complexe qui existe entre les TPE et le numérique. Ces expériences, combinées à une sensibilité web prononcée, le conduisent en 2015, en parallèle de sa 4ème année d'étude, à la création de l'agence T2Oplus, une agence

webmarketing dédiées aux TPE/PME.

Ses projets pour 2019 se portent sur l'application à eux-mêmes de ce que l'agence préconise au client en produisant toujours plus de contenu sur un blog déjà riche en informations ainsi que le travail à l'embauche de nouveaux collaborateurs pour l'année 2019.

Pour en savoir plus

Site internet : <https://www.t2oplus.fr>

Profil LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/thomas-olivier-%F0%9F%96%96%F0%9F%8F%BB-567aa9b0/>

Contact Presse

Thomas OLIVIER

E-mail : thomas.olivier@t2oplus.fr

Tél. : 02 55 10 56 32