



Pourquoi créer son Agence Marketing Digital avec le support du N°1 mondial

© 2017 WSI. All rights reserved.

Les Profils Recherchés chez WSI:

Vous devriez lire cette présentation si :

- **Vous êtes salarié** et à la recherche d'une opportunité pour développer votre propre business sur un marché en forte croissance.
- **Vous avez une Agence** de Communication Traditionnelle/Digitale que vous souhaitez pérenniser
- **Vous êtes consultant** indépendant et vous cherchez à élargir votre champs de compétences.

Aucune compétence technique à maîtriser, nos franchisés sont avant tous des Business Developer/ Marketing Experts qui s'appuient sur des centres de production pour sous-traiter la partie technique de leurs projets.

Qui sont les franchisés WSI ?

Des professionnels expérimentés

Forte envie d'entreprendre | volonté de créer son propre business en s'appuyant sur un modèle existant.



Information
Technology

Expérience professionnelle réussie | Marketing, Ventas, Business development ou Management de projet.



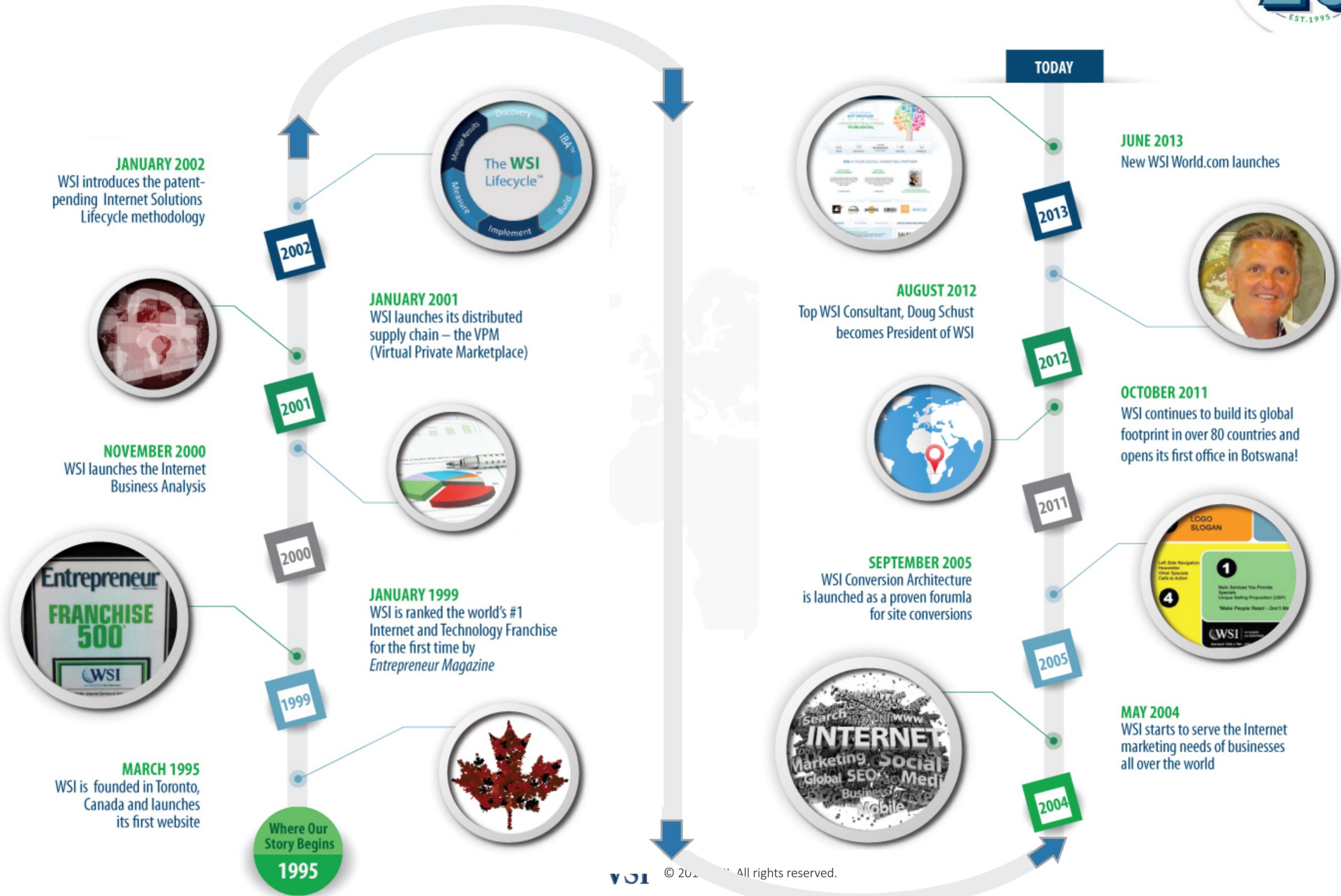
Marketing
Commerce

Passionné par les nouvelles technologies | confortable dans un contexte d'apprentissage continu.

Bonne maîtrise de l'anglais | capable d'évoluer dans un environnement international.

WSI a plus de 20 ans !

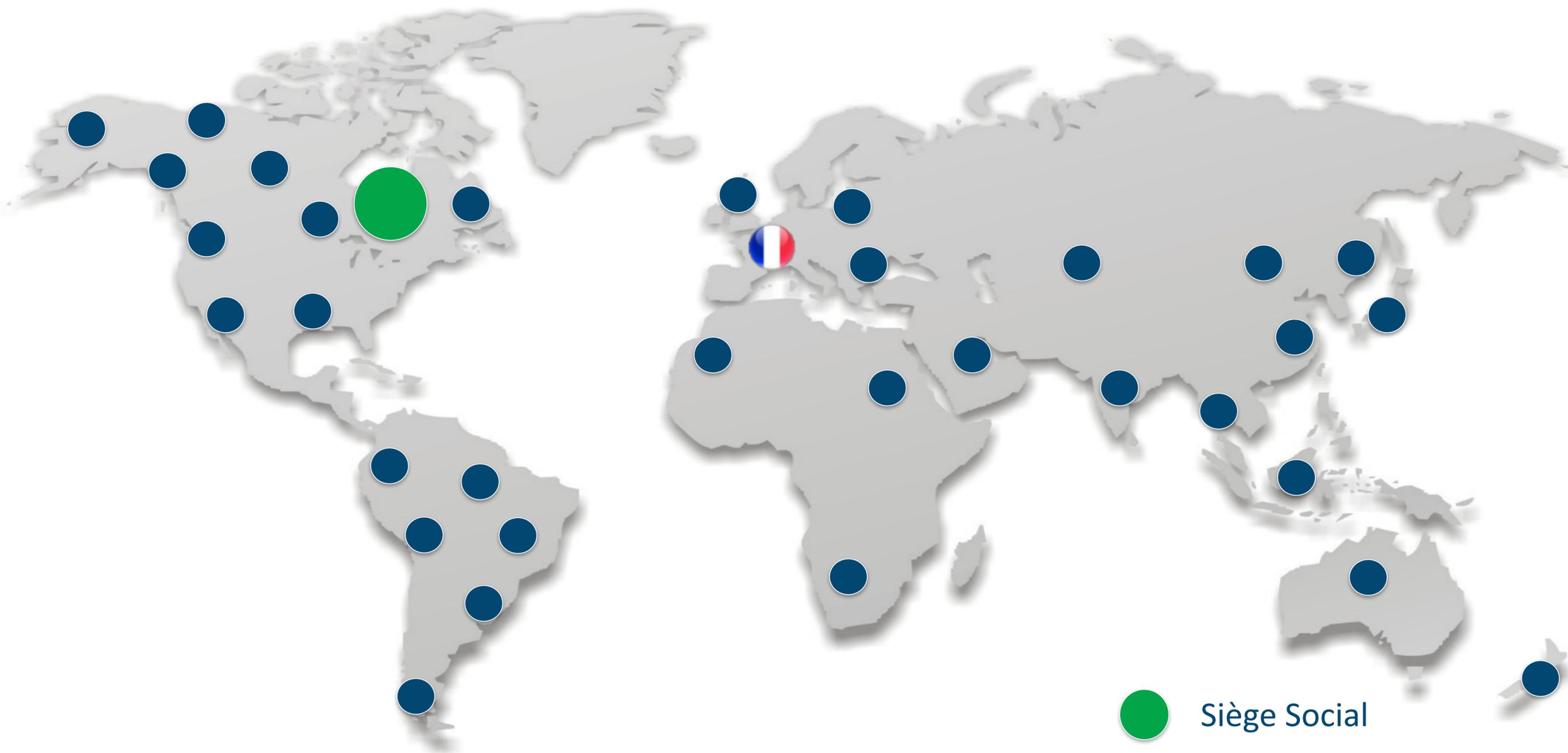
TWO DECADES
OF DELIVERING
DIGITAL MARKETING SUCCESS!



Où sommes nous implantés ?

+1 000 franchisées, +80 Pays | ~25 en France

Siège Social, Toronto, Canada



Les forces de la franchise WSI

8 bonnes raisons de nous rejoindre



Marque

Nous sommes **le plus large réseau d'agences en Marketing Digital pour les Entreprises** : 20 années d'expérience, 1000 franchise/80 pays, 50 franchisés et un Master-franchisé en France.



Formation (s)

Nos franchisés sont assurés de **proposer des solutions en adéquation avec les attentes du marché et de leurs clients**. Nous nous engageons à leur dispenser formation initiale et continue.



Revenus récurrents

Notre approche commerciale et stratégique, **le LifeCycleTM** nous permet d'**assurer des revenus récurrents pour la structure de nos franchisés** et d'assurer l'atteinte des objectifs pour nos clients.



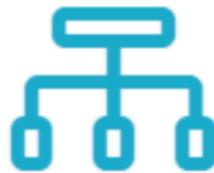
Marketing & Com

Notre stratégie marketing et de communication permet à nos franchisés d'**assurer leur visibilité** et **contribue directement au développement de leur Business**.



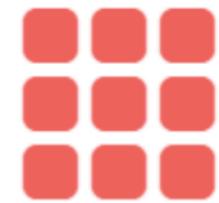
Collaboration

L'échange et le partage sont des valeurs très fortes de notre structure. Celles-ci nous permettent de **garantir le bon développement de nos franchisés** en capitalisant sur les expériences de chacun (cas clients...)



Alliances et Partenariats

Nous entretenons des relations très étroites avec des géants du digital : Google, Hubspot, Hootsuite, Microsoft. **Ce positionnement stratégique nous place au coeur des évolutions du marché**.



E-MarketPlace

Nous développons une **approche business et stratégique avec nos clients**. Nos franchisés s'appuient sur une place de marché de prestataires pour **sous-traiter la partie technique** de leurs projets.



Support

80 employés, situés au siège, sont intégralement destinés au succès de nos franchisés : Formation, Recherche et Développement, Innovation, Aide opérationnelle, E-marketplace...

Formation & Support WSI

De la formation initiale à la formation continue

Formation Initiale :

2 Mois d'E-learning

7 jours de formation au siège à Toronto

3 mois de double coaching (QSP; QSP+)

Formation continue :

Formations thématiques récurrentes et ponctuelles

Conventions Nationales/Internationales (4 / ans)

Support pour les franchisés :

+70 personnes au siège de WSI

Ressources dédiées à l'animation du réseau en France



Un Réseau Francophone Actif



Gilles Dandel – Master Franchisé
Franchisé depuis 2005, j’ai fait le choix de devenir Master-Franchisé de WSI en France afin de contribuer au développement et à l’animation du réseau.



Des évènements nationaux 4 fois par an et la Global Convention pour le réseau monde 1 fois chaque année

Qui sont nos clients ?

B2B, B2C, Petites, Moyennes et Grandes Entreprises



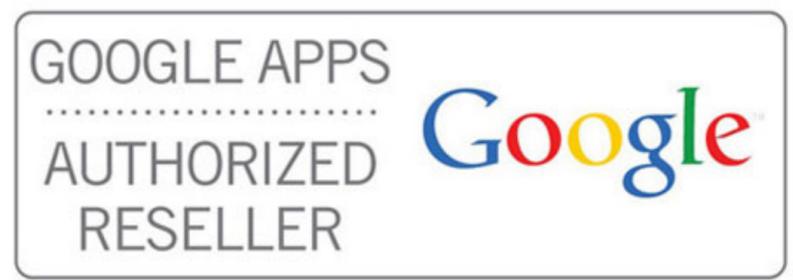
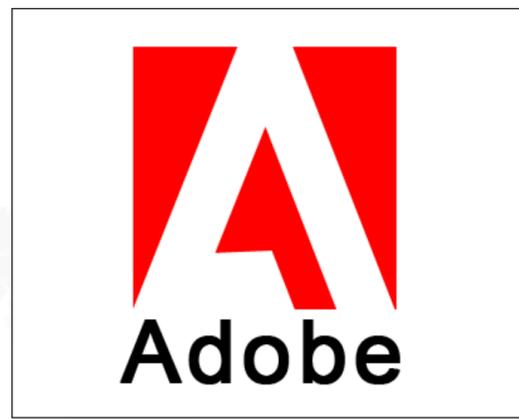
CG TRADUCTION &
INTERPRETATION

« Créativité et
compétence, clarté et
simplicité,
professionnalisme et
éthique ont été au
rendez-vous du
marketing Internet
pensé et proposé par
WSI. »

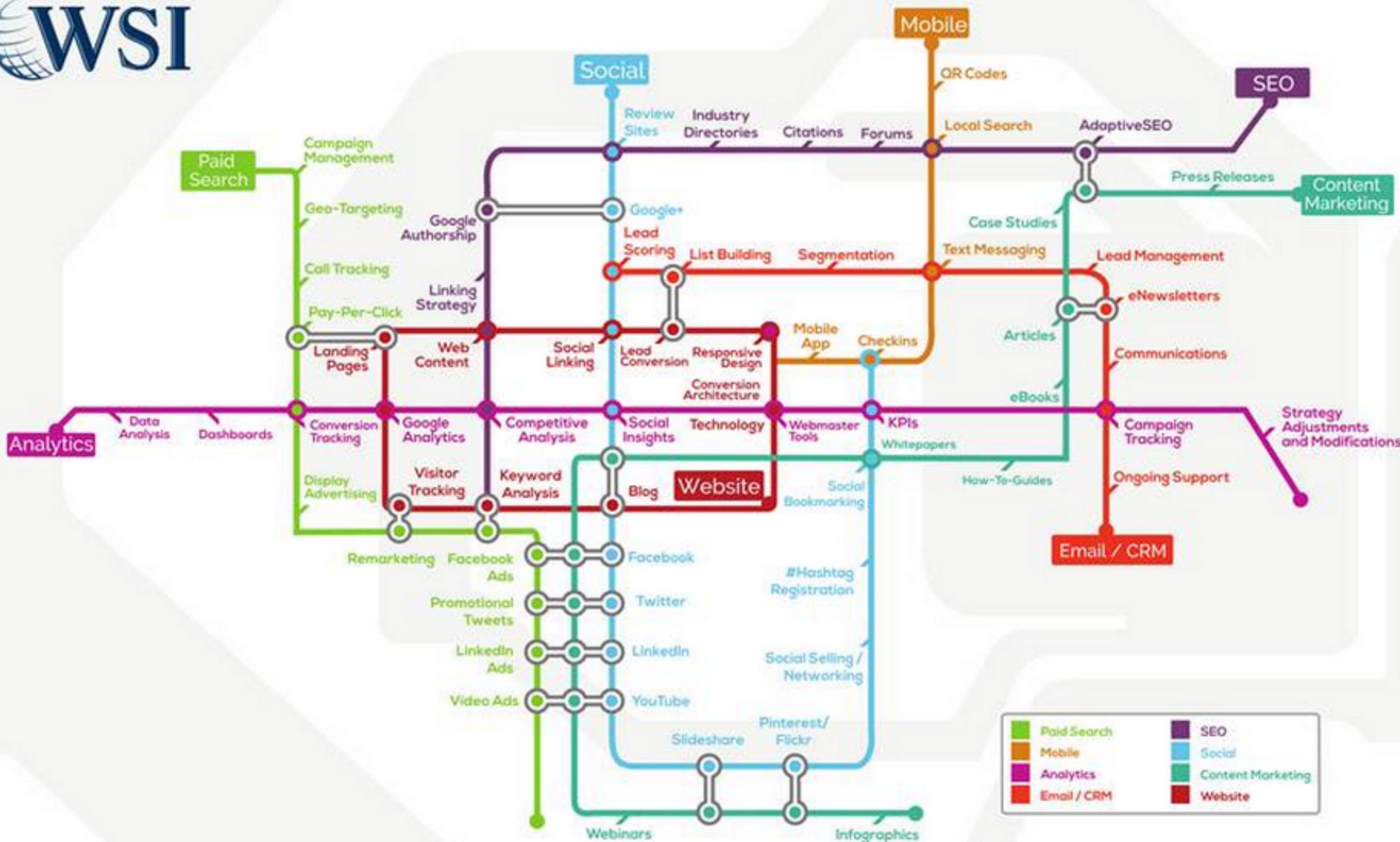
Catherine Granell
Directrice, CG Traduction
& Interprétation

Des Partenaires Prestigieux

Qui ont compris l'importance du consultant WSI

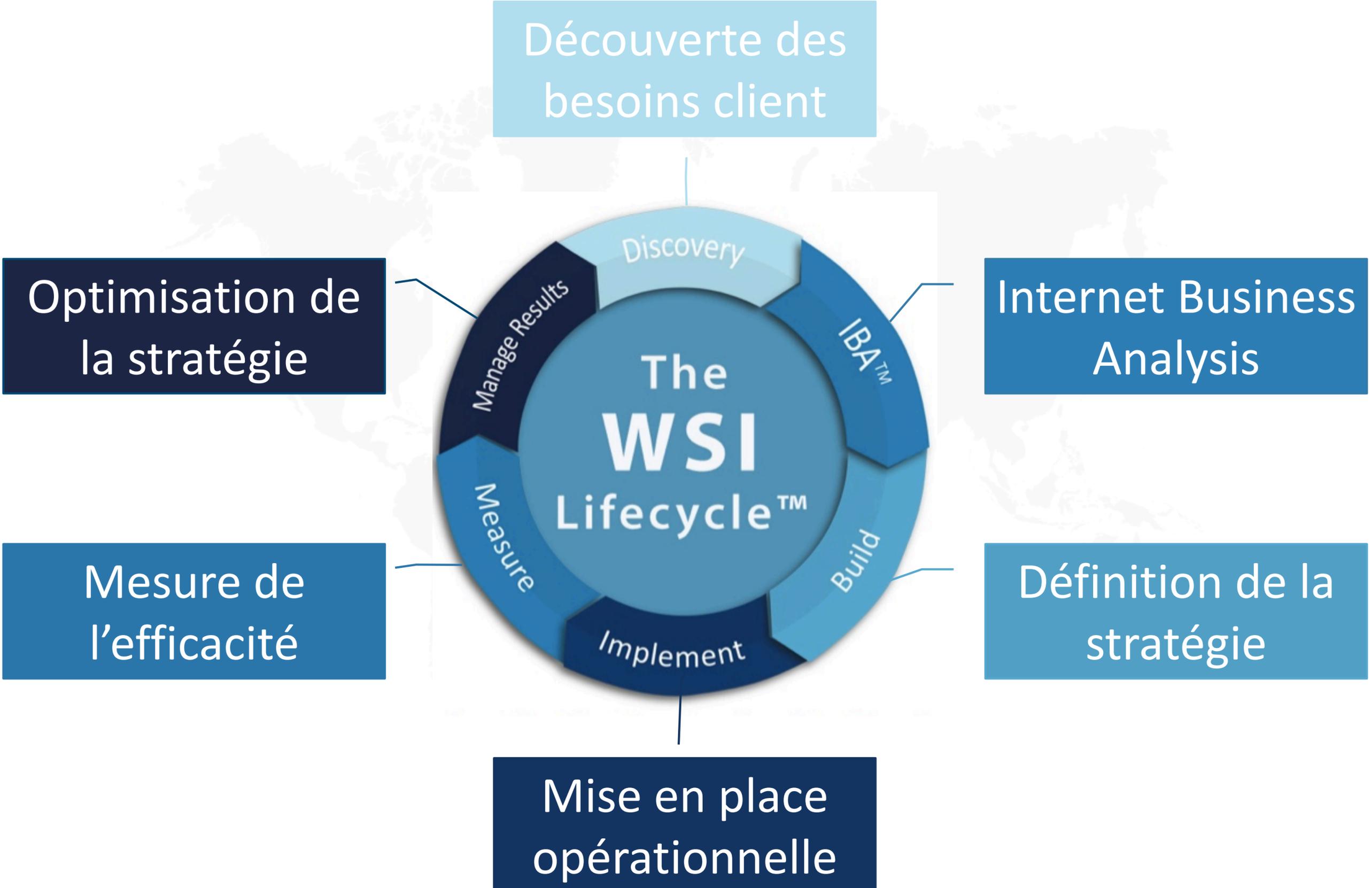


Une offre globale qui s'enrichit régulièrement



Le Lifecycle de WSI

Qu'est ce qui rend notre approche si efficace ?



Qui sont nos cibles principales ?

Eric the Business Owner

Company/Decision Maker:

Eric is 55 years old and owns a local business with \$5M in annual turnover. He is very numbers driven and wants to grow his business to the next level. He does not have any personal digital marketing experience but appreciates the need for digital marketing as all of his competitors are already online and his clients are using social media more and more. Eric requires a face-to-face, personal touch relationship.



Julie the Marketing Executive

Company/Decision Maker:

Julie is a 45 year old professional and a key influencer in the organization she works for. She works for a \$20M+ company that operates at a national level. She is very serious about marketing and appreciates the value, and need for digital marketing. Her knowledge of marketing can be more tactical than strategic. She is very revenue and profit-driven and needs to be able to track the performance of each campaign. She requires marketing expertise from an external source/consultant. She manages an internal marketing team, but can be 'far behind' in digital marketing and needs to accelerate progress. They have a digital marketing plan/goal and need help executing it. A personal touch and relationship are important to her.



Pourquoi cibler les TPE/PME

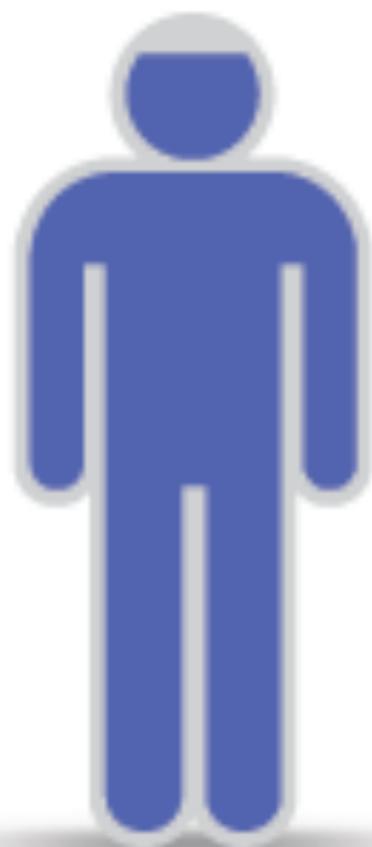
Quelques chiffres clés de notre ami



The SMB Opportunity...

Help Your Customers Bridge the Gap

97%



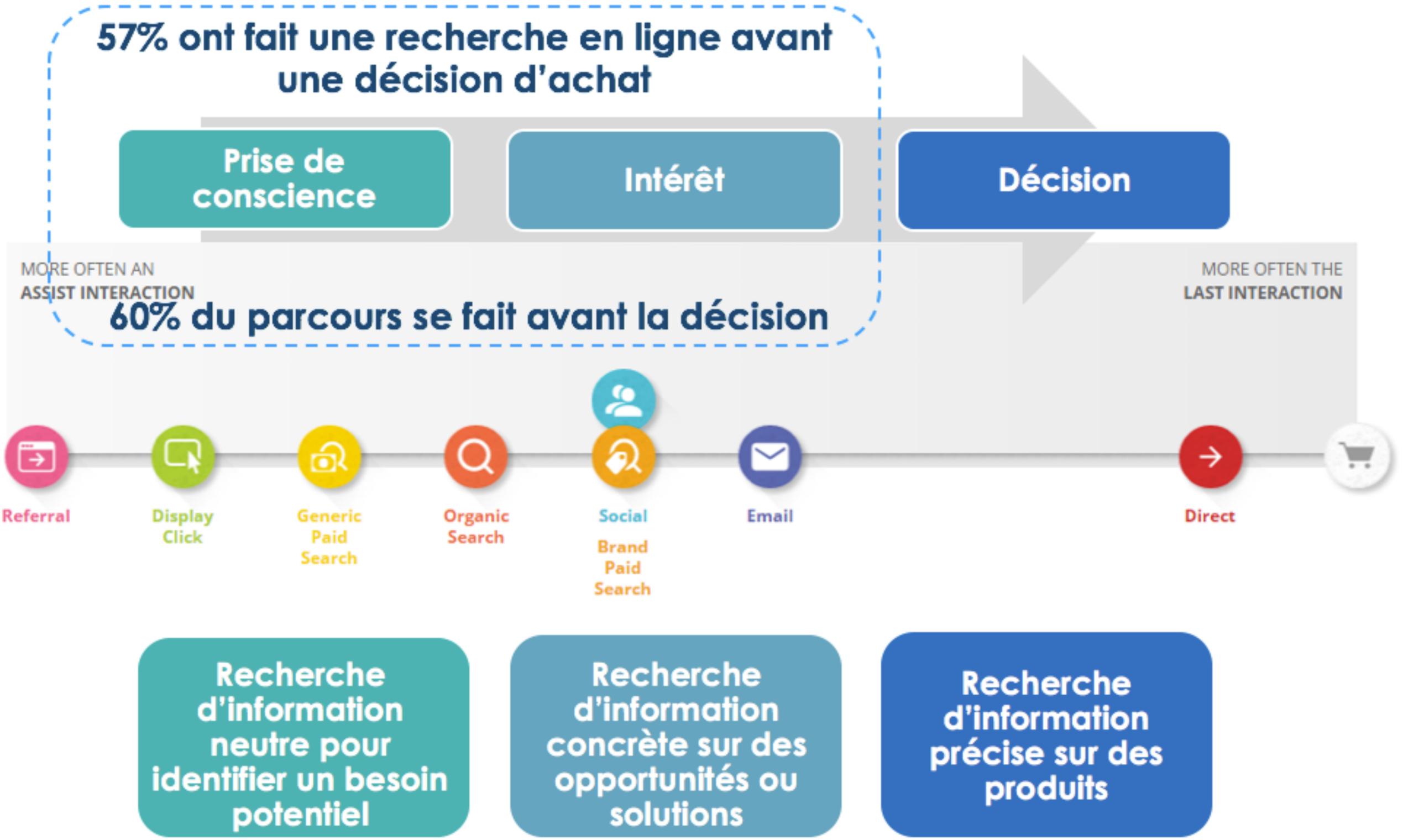
Customers research local products or services online

63%



SMBs don't have a website

Le nouveau comportement client



Un Marché Complexe : Sans Sherpa, l'ascension du digital est dangereuse !



Éduquer et conseiller

les entreprises dans leur utilisation d'Internet pour les aider à développer leur business. Nombreuses sont les entreprises et les dirigeants qui ne comprennent pas **l'environnement Digital.**



Concevoir et piloter

la **Stratégie Marketing Digital** de leurs clients en activant les bons leviers en fonction des problématiques rencontrées : Acquisition, Fidélisation, Communication...



Analyser et optimiser

les résultats et les réponses du marché afin d'améliorer le Retour sur Investissement et de garantir le succès de l'entreprise dans un **contexte Digital évoluant de plus en plus rapidement.**

« In business for Yourself but not by Yourself »

S'appuyer sur un Business Model éprouvé

Quelques unes des ressources de nos franchisés

Business Management, Project Management, Social Intranet, CRM, Global Portfolio, Support, and Much More



CRM
Capture Leads; manage Customers; track Opportunities and Sales Pipeline.



Project Management
Schedule projects and track delivery. Share information and keep everyone on track.



Business Automation
Automate with configurable Workflow Rules & Templates to fit your business processes.



Social CRM
Track conversations; find Leads; support customers via online social networks.



Team Collaboration
Share Update Streams and Notifications, to help your team work better. Together



Time Tracking and Billing
Track time spent; record billable/non-billable time; report and generate invoices.



Dashboards & Reports
Get the big picture with built-in Dashboards, and create custom reports to dig deeper.



Task Management
Assign and track tasks. *Assign-and-Accept* processes guarantee clear accountability.



Business Expenses Management
Process team-member expense claims with built-in approvals workflow.



Customer Support
Manage customer issues with integrated Email Support Ticketing and client portal.



Billing and Payment Processing
Invoice directly from Projects, and get paid online with integrated gateways.



Email Marketing
Send and track immediate, scheduled, and triggered drip email marketing campaigns.

Qu'en pensent nos franchisés ?



« J'ai appliqué la méthode développée et enseignée par WSI et j'ai très rapidement séduit mes premiers clients »

Olivier Aloccio, franchisé à Marseille



Témoignage Vidéo de franchisé WSI - Eric M. franchisé Ile de France

par Anthony | Jul 17, 2015 |

Témoignages de franchisés en vidéo

Découvrez le témoignage vidéo d'Eric M. franchisé WSI.

<https://youtu.be/IGSjF6hloNI> Eric M.

franchisé Ile-de-France -

Responsabilité Marketing et

commercial chez SNCF Eric M. a une

vingtaine d'années d'expérience dans

le Marketing et le...



Témoignage Vidéo de franchisé WSI - Ke Thai Tran, franchisé Ile de France

par Anthony | Jul 15, 2015 |

Témoignages de franchisés en vidéo

Découvrez le témoignage vidéo de Ke

Thai Tran, franchisé WSI. [http://wsi-](http://wsi-france.wistia.com/medias/4f6yixz6cr?embedType=seo&videoFoam=true&videoWidth=640)

[wsi-](http://wsi-france.wistia.com/medias/4f6yixz6cr?embedType=seo&videoFoam=true&videoWidth=640)

[france.wistia.com/medias/4f6yixz6cr?](http://wsi-france.wistia.com/medias/4f6yixz6cr?embedType=seo&videoFoam=true&videoWidth=640)

[embedType=seo&videoFoam=true&v](http://wsi-france.wistia.com/medias/4f6yixz6cr?embedType=seo&videoFoam=true&videoWidth=640)

[ideoWidth=640](http://wsi-france.wistia.com/medias/4f6yixz6cr?embedType=seo&videoFoam=true&videoWidth=640) Ke Thai Tran,

Franchisé Ile-de-France - Ex manager

et chef de projet dans le secteur...



Témoignage Vidéo de franchisé WSI - Kamel Touzaline, franchisé Rhône Alpes

par Anthony | Juin 29, 2015 |

Témoignages de franchisés en vidéo

Découvrez le témoignage vidéo de

Kamel Touzaline, franchisé WSI.

[http://wsi-](http://wsi-france.wistia.com/medias/fifv3cyzp4?embedType=seo&videoFoam=true&videoWidth=640)

[france.wistia.com/medias/fifv3cyzp4?](http://wsi-france.wistia.com/medias/fifv3cyzp4?embedType=seo&videoFoam=true&videoWidth=640)

[embedType=seo&videoFoam=true&v](http://wsi-france.wistia.com/medias/fifv3cyzp4?embedType=seo&videoFoam=true&videoWidth=640)

[ideoWidth=640](http://wsi-france.wistia.com/medias/fifv3cyzp4?embedType=seo&videoFoam=true&videoWidth=640) Kamel Touzaline,

franchisé Rhone Alpes - Ex-

reponsable du développement de la...

Retrouvez nos témoignages de franchisés WSI



Processus de découverte : Quelles sont les étapes pour devenir franchisé WSI ?

1. Faire acte de candidature

- 1st interview – Définition du projet
 - Accès à des Vidéos de découverte de la franchise WSI

2. Compréhension générale

- 1st meeting avec le VP
 - Réception du Kit de découverte de la franchise (DIP, contrat, exemples d'outils marketing)
- Interviews avec un Responsable de développement
 - Bien comprendre le Business Model de WSI et vérifier que votre profil correspond aux attentes de WSI
- 2nd meeting avec le VP
 - Précisions, réponses aux questions en suspens

3. Approche Locale

- Interview avec le Master-Franchisé Français
 - Contact avec le correspondant local
 - Choix des franchisés pour entretiens
- Entretiens avec les franchisés
 - 3 entretiens avec différents profils, selon les attentes
- Prise de décision du candidat

4. Comité de sélection

- 25% acompte
- Décision du comité
 - Si positif, 75% du solde de la franchise et début de la formation.
 - Si négatif, explications et remboursement de l'acompte. Attendre min 6 mois pour postuler à nouveau

Investissement & Royalties

Licence

Commence à
39 700 €

Plusieurs niveaux de licences disponibles en fonction de vos objectifs de développement

Royalties

De
10% à 3%

Royalties dégressives en fonction du chiffre d'affaires réalisé

Votre intérêt par rapport à WSI ?

Sur une échelle de 1 à 10 ...

- 7 à 10: Je souhaite recevoir le package d'informations
- 3 à 6 : Peut être plus tard
- 1 à 3 : Je ne suis pas intéressé(e)



Pour nous contacter

+33 9 50 07 84 24

Contact@wsi-franchise.fr

www.wsi-franchise.fr