



CARON Timothée RAPPORT DE STAGE

Stage effectué du 29 avril 2024 au 31 mai 2024

Tuteur de stage : Mickaël Ydée

Établissement: EPSI ARRAS, BTS informatique

Entreprise d'accueil : Paintball des 7 vallées, 14 Route d'Etaples, 62170 Attin

REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à remercier l'entreprise Paintball des 7 vallées de m'avoir fait confiance. L'écoute et l'accompagnement dont j'ai bénéficié m'ont permis de trouver un stage, dans le but d'affiner mon projet professionnel.

Je souhaite remercier tout particulièrement Mickaël Ydée, qui m'a épaulé et conseillé et qui m'a surtout transmis son expertise dans le domaine de l'entreprise.

Je pense également à Fanny Ydée qui m'a accueillie au sein de l'entreprise.

Ce stage m'a permis d'étoffer mes compétences en développement web acquises cette année ainsi que de les mettre en pratique, ce qui constitue l'aboutissement de ma première année en BTS Informatique à l'EPSI Arras 2023-2024.

Je n'oublie pas non plus mes proches qui m'ont sans cesse soutenu dans l'élaboration de mon projet professionnel et m'ont aidé à chaque étape de ce rapport et de ce stage.

Remerciements spéciaux à mon relecteur et correcteur qui a contribué, grâce à ses conseils et recommandations, à l'élaboration et au bon déroulé de mon rapport de stage.

SOMMAIRE

| | |
|--|----|
| INTRODUCTION | 4 |
| I / Environnement économique du Paintball des 7 Vallées | 6 |
| A - Le secteur : activités de loisirs et divertissement | 6 |
| 1. Présentation | 6 |
| 2. Le secteur économique | 6 |
| B - L'entreprise par rapport au secteur | 6 |
| 1. L'historique de Paintball des 7 vallées | 6 |
| 2. Le Paintball des 7 Vallées Aujourd'hui et demain | 7 |
| II / Défis et opportunités d'amélioration | 8 |
| A - Structure organisationnelle et missions stratégiques | 8 |
| B - Défis et contraintes à surmonter | 9 |
| III / Méthodologie et Organisation du Projet | 10 |
| A – Processus Suivi et Méthodologie Adoptée | 10 |
| B – Organisation du projet | 13 |
| IV / Justification et Mise en Œuvre des Solutions | 14 |
| A- Justification de solution retenue | 14 |
| B - Étapes Essentielles et Mise en Place | 17 |
| V / Évaluation des réalisations | 18 |
| | |
| Conclusion | 19 |
| Bibliographie | 21 |
| Annexes | 22 |

Introduction

Dans un monde de plus en plus connecté, la présence en ligne d'une entreprise est cruciale pour sa visibilité et son succès. C'est dans ce contexte que, du 29 avril 2024 au 31 mai 2024, j'ai eu l'opportunité d'effectuer mon stage au sein de l'entreprise Paintball des 7 Vallées, une entreprise dynamique spécialisée dans l'organisation d'activités de paintball. Mon stage s'est concentré sur la refonte et l'amélioration de leur site web ainsi que sur l'élaboration d'une stratégie de communication sur les réseaux sociaux. Au cours de ces cinq semaines, je me suis intéressé à plusieurs aspects clés du développement et de la modernisation d'un site web, notamment la conception d'une nouvelle maquette, la réorganisation de la page d'accueil et l'optimisation de la barre de navigation ainsi que du pied de page. J'ai également élaboré une présentation complète sur les stratégies de réseaux sociaux à mettre en œuvre pour renforcer la communication de l'entreprise et améliorer l'engagement avec leur clientèle. Ces travaux visaient également à moderniser leur image en ligne.

La société Paintball des 7 vallées domiciliée au 14 Route d'Etaples, 62170 Attin créé le 1er mai 2006, est spécialisée dans l'organisation d'activités de paintball et de location de matériel et terrain pour activités en plein air.

J'ai été soutenu par Mickaël Ydée, le dirigeant de l'entreprise, avec qui j'ai pu me former dans d'excellentes conditions. Sa disponibilité et son expertise m'ont permis de bénéficier d'un encadrement de qualité tout au long de mon stage. Grâce à ses conseils et sa volonté de partager ses connaissances, j'ai pu non seulement acquérir des compétences techniques précieuses dans le domaine de la conception web et du marketing digital, mais aussi comprendre les rouages de la gestion d'une petite entreprise spécialisée.

Mon stage a consisté en la refonte du site web de l'entreprise Paintball des 7 Vallées, comprenant la création d'une nouvelle maquette, la réorganisation de la page d'accueil, ainsi que l'optimisation de la barre de navigation et du pied de page. J'ai également résolu des problèmes existants sur le site, tels que des liens qui ne fonctionnaient plus et des boutons inutiles. De plus, j'ai préparé une présentation détaillée sur les stratégies de réseaux sociaux pour renforcer la communication et l'engagement avec la clientèle.

Cette expérience a été l'opportunité pour moi de percevoir comment une entreprise spécialisée en activités de paintball se développe et de relever avec elle le défi auquel elle était confrontée, notamment face à la question de moderniser et d'optimiser sa présence en ligne pour attirer une clientèle plus large et renforcer son impact dans le secteur du loisir et du divertissement.

L'élaboration de ce rapport a pour principale source la pratique journalière des missions qui m'étaient affectées, mise en parallèle avec les enseignements théoriques de ma formation.

Pour rendre compte de manière précise et analytique des cinq semaines de stage au sein de Paintball des 7 Vallées, il est essentiel de commencer par contextualiser l'environnement économique dans lequel s'inscrit cette expérience (I). Ensuite, il conviendra d'examiner les défis rencontrés et les opportunités d'amélioration identifiées, tout en explorant l'impact de la culture d'entreprise de Paintball des 7 Vallées sur les processus décisionnels (II). Par la suite, je détaillerai les méthodologies utilisées et l'organisation du projet qui m'ont permis d'accomplir les missions assignées, mettant en lumière les compétences acquises et les réalisations significatives durant cette période de stage (III). Puis, je justifierai les solutions proposées et leur mise en œuvre, tout en analysant leur impact sur l'efficacité opérationnelle de l'entreprise (IV). Enfin, je procéderai à une évaluation des réalisations obtenues, en tenant compte des réactions des parties prenantes et en proposant des pistes d'amélioration pour l'avenir (V).

I / Environnement économique du Paintball des 7 Vallées

A - Le secteur : activités de loisirs et divertissement

1. Présentation

- Les activités de loisirs et divertissement englobent toutes les formes d'occupation ou de divertissement pratiquées pendant le temps libre, principalement à des fins de détente, de plaisir et de loisir.

- Le secteur des activités de loisirs et divertissement représente un marché dynamique où les entreprises comme Paintball des 7 Vallées offrent des expériences récréatives et ludiques à leurs clients, visant à répondre à un besoin croissant de divertissement et d'aventure dans un environnement contrôlé et sécurisé.

2. Le secteur économique

- Le secteur des activités de loisirs et divertissement est en constante expansion, avec un chiffre d'affaires annuel global estimé à plus de sept milliards d'euros en France d'après Observatoire de la franchise. Les dépenses des consommateurs dans ce secteur montrent une tendance à la hausse, illustrant une demande croissante pour des expériences de loisirs variées et innovantes.

- Le marché des activités de loisirs et divertissement évolue avec l'adoption croissante de nouvelles technologies et de stratégies de marketing digital pour attirer une clientèle diversifiée. Les entreprises comme Paintball des 7 Vallées cherchent à se démarquer en offrant des services personnalisés, des installations modernisées et une expérience client optimisée, adaptée aux préférences changeantes des consommateurs.

B - L'entreprise par rapport au secteur

1. L'historique du Paintball des 7 Vallées

Paintball des 7 Vallées a été créé le 1er mars 2006 par Mickaël Ydée, animé par la passion du paintball et le désir de proposer une activité de loisirs dynamique et innovante dans la région. À ses débuts, l'entreprise se concentrait exclusivement sur l'organisation de parties de paintball, offrant aux amateurs de sensations fortes un cadre naturel et sécurisé pour leurs affrontements.

Au fil des années, Paintball des 7 Vallées a su évoluer et diversifier son offre pour répondre aux attentes et aux besoins d'une clientèle toujours plus variée. En plus du paintball, l'entreprise propose désormais la location et l'installation de structures gonflables, élargissant ainsi son éventail d'activités ludiques et familiales. Cette diversification permet à l'entreprise de toucher un public plus large, notamment les familles et les jeunes enfants, et de s'imposer comme une solution de choix pour des événements.

Cette évolution témoigne de la capacité de Paintball des 7 Vallées à innover et à s'adapter aux tendances du marché, tout en conservant sa mission initiale de fournir des expériences récréatives de qualité dans un environnement accueillant et sécurisé.

2. Le Paintball des 7 Vallées Aujourd'hui et demain

Aujourd'hui, Paintball des 7 Vallées est une entreprise bien établie dans le secteur des loisirs en plein air, située au 14 Route d'Etaples, 62170 Attin. L'entreprise continue d'attirer une clientèle diversifiée grâce à ses offres variées allant du paintball aux structures gonflables.

Le chiffre d'affaires de Paintball des 7 Vallées montre une augmentation modeste mais constante d'année en année, illustrant la satisfaction croissante des clients et la popularité croissante de ses activités. Cette croissance régulière des réservations en ligne et de la fréquentation témoigne d'une stabilité financière positive pour l'entreprise.

La vision de Paintball des 7 Vallées pour le futur repose sur plusieurs axes stratégiques. L'entreprise souhaite continuer à diversifier son offre en intégrant de nouvelles activités de loisirs, attirant ainsi une clientèle encore plus large. Par ailleurs, le renforcement de la présence en ligne et l'utilisation accrue des réseaux sociaux sont des éléments clés pour augmenter la visibilité et l'engagement client.

Enfin, Paintball des 7 Vallées est déterminée à maintenir un haut niveau de satisfaction client en innovant constamment et en s'adaptant aux nouvelles tendances du marché des loisirs, tout en restant fidèle à ses valeurs de qualité, de sécurité et de convivialité.

II / Défis et opportunités d'amélioration

A - Structure organisationnelle et missions stratégiques

La société est composée d'une équipe restreinte d'une dizaine d'employés, avec l'organigramme suivant :

Organigramme de l'entreprise

- Direction de l'entreprise
 - Directeur Général : Mickaël Ydée
 - Co Gérante : Fanny Ydée
- Employés
 - Saisonniers

Cette structure assure une flexibilité optimale et permet une adaptation rapide aux variations saisonnières de l'activité. Mickaël Ydée, en tant que Directeur Général, supervise l'ensemble des opérations et coordonne efficacement les différents secteurs d'activité.

Bases de départ :

Les bases de départ identifient les principaux interlocuteurs impliqués dans la gestion quotidienne et stratégique de l'entreprise. Mickaël Ydée occupe un rôle central en tant que Directeur Général, assurant la supervision globale et la coordination entre les différents départements. En outre, aucune documentation spécifique ne m'a été fournie durant la période de stage.

Objectifs du Paintball des 7 Vallées :

Pendant mon stage enrichissant au Paintball des 7 Vallées, j'ai eu l'opportunité de contribuer activement à plusieurs initiatives cruciales pour soutenir les objectifs stratégiques de l'entreprise.

Tout d'abord, j'ai entrepris une recherche approfondie sur tous les médias sociaux afin d'identifier les plateformes les plus pertinentes pour accroître la visibilité du paintball et attirer une clientèle élargie. Cette démarche visait à renforcer notre présence en ligne et à promouvoir nos services de manière efficace auprès d'un public ciblé et engagé.

En parallèle, j'ai pris en charge la refonte complète du site web du Paintball des 7 Vallées. Mon objectif était d'améliorer l'expérience utilisateur, de rendre le site plus attractif visuellement, et de faciliter la navigation pour nos visiteurs, contribuant ainsi à accroître l'engagement et à convertir les visiteurs en clients satisfaits.

Ces initiatives ont non seulement renforcé notre présence numérique, mais elles ont également été cruciales pour attirer et fidéliser notre clientèle, tout en soutenant la croissance continue du Paintball des 7 Vallées sur le marché local et au-delà.

B - Défis et contraintes à surmonter

Pendant mon stage au Paintball des 7 Vallées, j'ai été confronté à plusieurs défis et limites, tout en identifiant des opportunités d'amélioration dans l'existant. L'une des principales difficultés rencontrées a été la gestion de la visibilité sur les médias sociaux. Malgré mes efforts pour identifier les plateformes les plus pertinentes, nous avons souvent été limités par des ressources et un budget restreints, ce qui a réduit notre capacité à atteindre un public plus large. Les frais sont strictement limités, ce qui impose des contraintes supplémentaires.

De plus, la refonte du site web a posé des défis significatifs. Bien que j'aie pu améliorer l'expérience utilisateur et rendre le site plus attrayant, les contraintes techniques et les délais serrés ont parfois limité les modifications que nous aurions aimé apporter. Cette expérience m'a permis de comprendre l'importance d'une planification minutieuse et de la gestion efficace des projets web.

Ajouté à cela, l'accès limité aux images a également été un défi. Ne disposant pas des ressources nécessaires, j'ai dû rechercher par moi-même des moyens pour récupérer les images appropriées, ce qui a demandé du temps supplémentaire et de la créativité pour trouver des solutions alternatives.

Ajouté à cela, j'ai identifié des éléments superflus sur le site existant, tels que des liens redirigeant vers des chaînes YouTube de tiers. De plus, les images n'étaient pas correctement nommées ni organisées, ce qui complique leur gestion et leur intégration efficace sur le site.

De plus, la procédure complexe pour effectuer des modifications sur le site web à travers l'hébergeur existant a ajouté une autre couche de complexité. La manipulation technique requise pour effectuer des changements a souvent ralenti le processus.

Malgré ces défis, mon stage m'a offert une opportunité précieuse de développer mes compétences en résolution de problèmes et en gestion de projet. J'ai pu proposer des solutions créatives et pragmatiques pour surmonter ces obstacles, tout en contribuant à la croissance continue et à l'efficacité opérationnelle du Paintball des 7 Vallées.

III / Méthodologie et organisation du stage

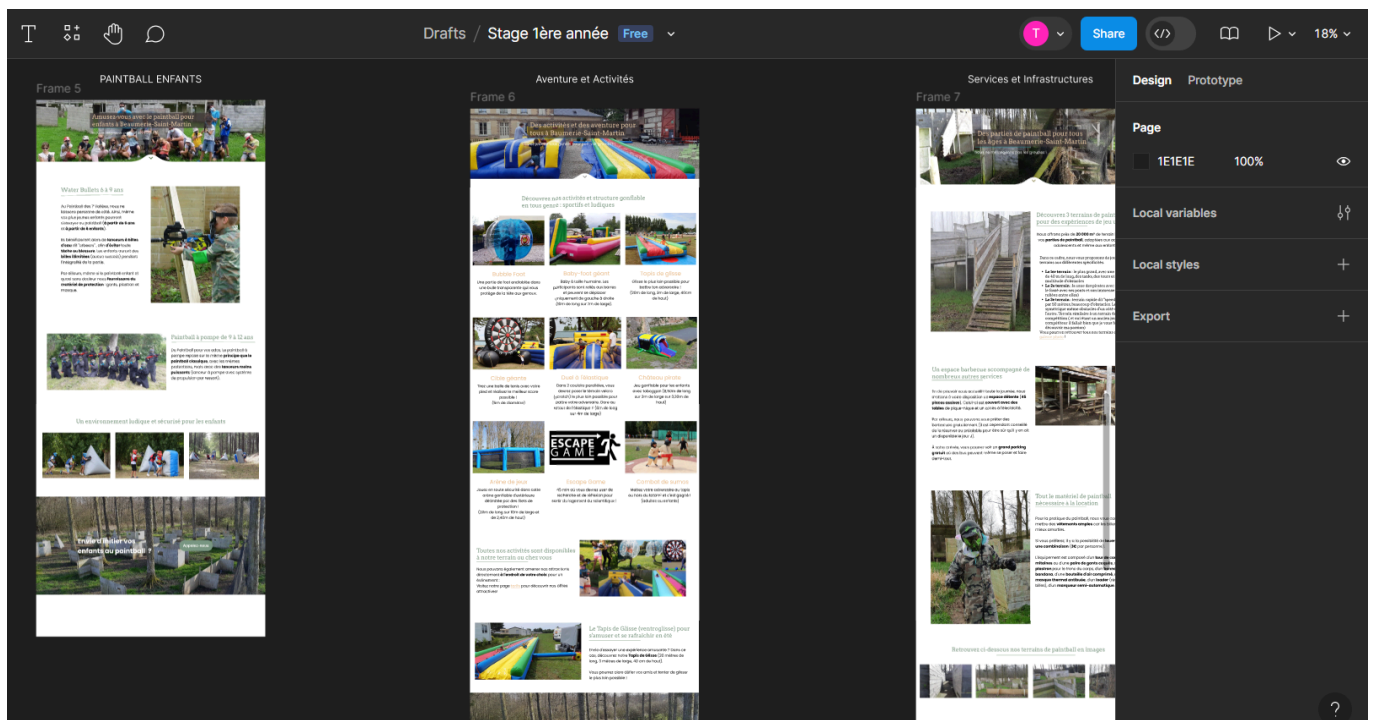
A - Processus Suivi et Méthodologie Adoptée

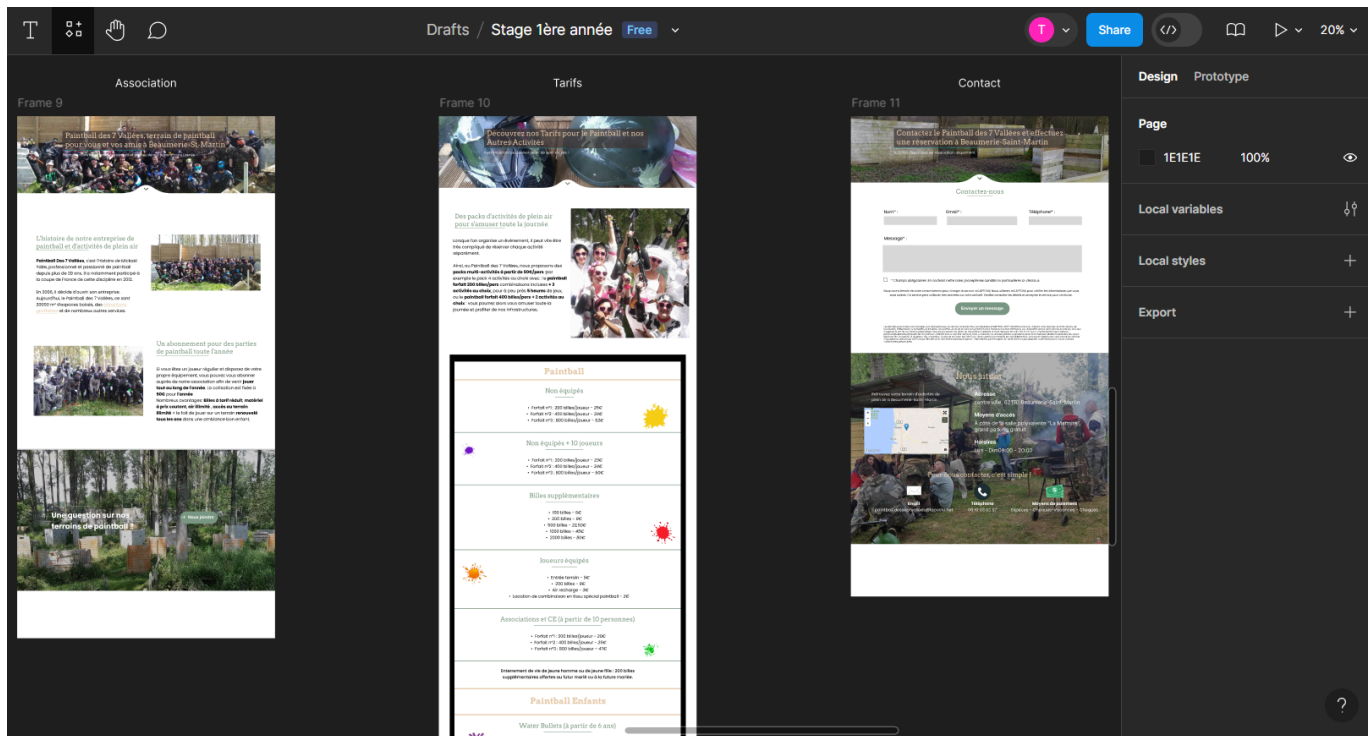
Lors de mon stage au Paintball des 7 Vallées, j'ai adopté une approche méthodique pour mener à bien les différentes tâches et projets qui m'ont été confiés. Cette méthode comprend plusieurs étapes essentielles :

La veille stratégique a été une étape cruciale pour identifier les meilleures pratiques et les tendances actuelles dans le domaine du paintball et du marketing digital. J'ai surveillé divers médias sociaux, sites web concurrents, et plateformes de marketing pour recueillir des informations pertinentes. Cette veille m'a permis de définir des stratégies efficaces pour accroître la visibilité et l'attractivité du Paintball des 7 Vallées.

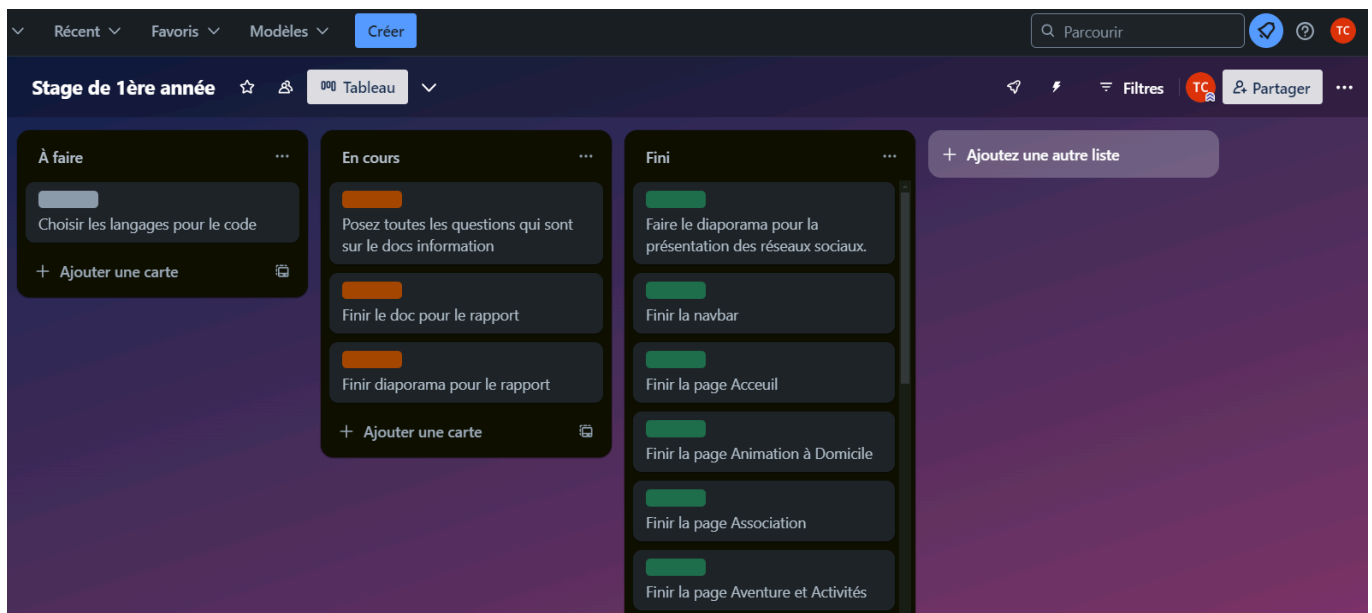
Pour la réalisation de mes tâches, j'ai retenu des programmes et outils spécifiques qui étaient adaptés aux besoins du projet. Par exemple, pour la refonte du site web, j'ai utilisé un figma qui permettaient de faire le schéma du site facilement. J'ai aussi fait un trello pour m'organiser et pour savoir quelles tâches faire. Le choix de ces outils a été guidé par leur facilité d'utilisation, leur compatibilité avec l'hébergeur existant, et leur capacité à améliorer l'expérience utilisateur.

Figma :





Trello :



Recherche et Analyse :

La première étape du processus pour améliorer la visibilité du Paintball des 7 Vallées sur les réseaux sociaux consistait à effectuer une recherche approfondie et une analyse des plateformes et stratégies existantes. Cette phase comprenait :

Analyse des Besoins : Comprendre les objectifs de l'entreprise en termes de visibilité et d'engagement sur les réseaux sociaux. Cela a impliqué des discussions avec Mickaël Ydée pour identifier les priorités et les attentes.

Benchmarking : étudier les stratégies de réseaux sociaux de concurrents et d'autres entreprises dans le secteur du loisir pour identifier les meilleures pratiques et les tendances pertinentes.

Veille Stratégique : surveiller les tendances des réseaux sociaux et les outils de marketing digital pour déterminer les plateformes les plus efficaces et les stratégies d'engagement les plus pertinentes.

Planification :

La planification était cruciale pour structurer et organiser de manière efficace les actions sur les réseaux sociaux. Cette phase comprenait :

- **Définition des Objectifs :** clarifier les objectifs spécifiques de la présence sur les réseaux sociaux, tels que l'augmentation de la visibilité, l'engagement des utilisateurs et l'acquisition de nouveaux clients.
- **Élaboration d'une Stratégie de Contenu :** développer une stratégie de contenu alignée avec les objectifs de l'entreprise, comprenant des types de publications, des fréquences de publication, et des thèmes de contenu.
- **Calendrier de Publication :** établir un calendrier de publication détaillant les dates et les heures des posts sur chaque plateforme, en tenant compte des meilleures pratiques pour maximiser l'engagement.

Création et Développement de Contenus :

La phase de création et de développement de contenus impliquait la production de matériel visuel et écrit pour les réseaux sociaux :

Création de Visuels : produire des images, des vidéos et des infographies attrayantes et pertinentes pour les plateformes de réseaux sociaux ciblées.

Rédaction de Contenus : rédiger des textes engageants et informatifs pour accompagner les visuels, en utilisant un ton et un style adaptés à chaque plateforme.

Mise en Œuvre :

Publication des Contenus : poster régulièrement sur les différentes plateformes de réseaux sociaux selon le calendrier de publication.

Engagement avec les Utilisateurs : répondre aux commentaires, messages privés et mentions pour encourager l'interaction et renforcer la relation avec la communauté en ligne.

Évaluation et Ajustement :

Collecte de Feedback : recueillir les retours des utilisateurs et des parties prenantes pour identifier les points d'amélioration et mesurer l'impact des publications.

Analyse des Résultats : utiliser des outils d'analyse des réseaux sociaux pour mesurer les indicateurs de performance clés, tels que le taux d'engagement, la portée des publications, et le nombre de nouveaux abonnés.

Ajustements et Optimisation : apporter les ajustements nécessaires en fonction des retours et des analyses pour améliorer continuellement la stratégie. Cela peut inclure des modifications dans le type de contenu, la fréquence des publications, ou les plateformes utilisées.

B - Organisation du projet

La gestion efficace du projet de refonte du site web et de développement de la stratégie sur les réseaux sociaux impliquait une organisation rigoureuse :

Planning :

Un planning détaillé a été établi pour coordonner les différentes phases du projet, en tenant compte des délais et des priorités. Ce planning a permis de maintenir une progression constante tout en respectant les échéances fixées.

Compte-Rendu et Réunions :

Des réunions régulières ont été organisées pour faire le point sur l'avancement du projet de refonte du site web et de développement de la stratégie sur les réseaux sociaux. Ces rencontres ont été cruciales pour discuter des défis rencontrés, des solutions proposées et pour informer l'équipe de l'avancement global du projet.

J'ai également réalisé une présentation dédiée aux réseaux sociaux lors d'une réunion spécifique. Cette présentation visait à partager les stratégies proposées, les objectifs définis et les prochaines étapes à suivre pour renforcer la présence en ligne du Paintball des 7 Vallées.

Formation et Lecture de Documents :

Lors d'une réunion dédiée, j'ai présenté ma maquette du site web révisé pour le Paintball des 7 Vallées. J'ai expliqué en détail les améliorations apportées et discuté des aspects problématiques identifiés sur l'ancien site. Cette présentation a permis à toute l'équipe de comprendre les changements envisagés et de contribuer aux ajustements nécessaires pour améliorer l'expérience utilisateur et l'efficacité du site web.

IV / Justification et Mise en Œuvre des Solutions

A- Justification de solution retenue

Comparatif logiciel et matériel :

Pour la refonte du site web et l'amélioration de la présence sur les réseaux sociaux, un comparatif détaillé des différents logiciels et matériels disponibles a été réalisé. Cette analyse comparative a permis d'évaluer les options en fonction de leur coût, leur facilité d'utilisation, de leur fonctionnalités, de leur compatibilité avec l'entreprise et enfin leur facilité d'utilisation.

| / | Buffer | Hootsuite | BuzzSumo |
|----------------|--|---|---|
| Gratuit | <ul style="list-style-type: none"> • Permet de gérer 3 comptes de réseaux sociaux. • Permet 10 publications programmées par compte. • Accès aux outils de base limité pour la publication. | <ul style="list-style-type: none"> • Permet de gérer 2 comptes de réseaux sociaux. • Permet 5 publications programmées par compte. | <ul style="list-style-type: none"> • Accès limité aux fonctionnalités de base. • Nombre restreint de base de recherches par mois. • Accès à une petite partie des données et rapports. |
| Payants | <ul style="list-style-type: none"> • Le Pack Essentials, à 5€ par mois et par réseau social, permet des publications programmées en illimité et donne accès à tous les outils, sauf la gestion d'équipe. • Le Pack Team, à 10€ par mois et par réseau social, permet des publications programmées en illimité et donne accès à tous les outils. • Le Pack Agency, à 100€ par mois pour les 10 premiers réseaux sociaux, puis 5€ par mois pour chaque réseau social supplémentaire ajouté, permet des publications en illimité et donne accès à tous les outils. | <ul style="list-style-type: none"> • Le Pack Professional, à 99€ par mois, permet de gérer 10 comptes de réseaux sociaux avec 1 utilisateur et donne accès à des outils limités. • Le Pack Team, à 249€ par mois, permet de gérer 20 comptes de réseaux sociaux avec 3 utilisateurs et donne accès à presque tous les outils disponibles. • Le Pack Entreprise, contactez le site pour obtenir les tarifs, permet de gérer 50 comptes de réseaux sociaux avec 5 utilisateurs et donne accès à tous les outils. | <ul style="list-style-type: none"> • Le Pack Content Creation, à 199€ par mois, permet des recherches en illimité avec 1 utilisateur, inclus 2 alertes, conserve l'historique sur 2 ans, et donne accès à quelques autres options limitées. • Le Pack PR & Comms, à 299€ par mois, permet des recherches en illimité avec 5 utilisateurs, inclus 5 alertes, conserve l'historique des données sur 3 ans, et donne accès à quelques options supplémentaires. • Le Pack Suite, à 499€ par mois, permet des recherches en illimité avec 10 utilisateurs, inclus 10 alertes, conserve l'historique des données sur 5 ans, et donne accès à presque toutes les options. |

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | <ul style="list-style-type: none"> • Le Pack Entreprise, à 999€ par mois, permet des recherches illimitées avec 30 utilisateurs, inclus 50 alertes, conserve l'historique des données sur 5 ans, et donne accès à tous les outils. |
|--|--|--|---|

Utilisation d'une solution optimale :

Après une évaluation minutieuse, des outils spécifiques ont été retenus pour leur capacité à répondre aux besoins du projet sur les réseaux sociaux et la refonte du site web. Pour mener à bien mes recherches, j'ai utilisé différents sites web et leurs outils d'analyse intégrés pour identifier les meilleures pratiques et stratégies efficaces. Ces outils ont été choisis en fonction de leur capacité à fournir des insights détaillés sur les performances et les tendances.

Pour optimiser la présence en ligne du Paintball des 7 Vallées, j'ai utilisé divers sites spécialisés en marketing digital et e-commerce pour mes recherches. Parmi les ressources utilisées figurent smartinsights.com, qui fournit des guides détaillés et des outils pratiques pour améliorer les stratégies digitales, ecommerce-nation.fr, qui offre des insights et des tendances spécifiques au commerce électronique, et shopify.com, connu pour ses articles et tutoriels sur la gestion de boutiques en ligne ils m'ont aussi données des graphiques détaillées qui m'ont aidé pour trouver le meilleur réseau social pour l'entreprise. Ces sites m'ont permis d'acquérir des connaissances précieuses et de recommander des solutions adaptées aux besoins de l'entreprise.

Pour la création des maquettes du site web, Figma a été choisi en raison de sa flexibilité et de son interface utilisateur intuitive. Figma a facilité la conception visuelle et la collaboration en temps réel avec l'équipe, permettant des ajustements rapides et efficaces.

En parallèle, Trello a été utilisé pour la gestion des tâches et l'organisation du projet, grâce à sa fonctionnalité de suivi des progrès et de collaboration. Trello a permis de structurer les différentes étapes du projet, de planifier les tâches et de garantir que les deadlines étaient respectées.

De plus, J'ai été contraint d'utiliser Solocal pour la refonte du site web, car le site y était hébergé. Cette contrainte imposée a nécessité une adaptation de ma part pour travailler avec les outils et les interfaces de Solocal. Bien que cela ait ajouté une couche de complexité au projet, cela m'a également permis de m'adapter rapidement et d'optimiser les fonctionnalités offertes par cette plateforme.

Enfin, les plateformes Buffer et Hootsuite ont été recommandées à l'entreprise pour la planification et la gestion des publications sur les réseaux sociaux. Buffer permet de programmer des posts à l'avance, de suivre l'engagement et d'analyser la performance des publications, ce qui facilite une gestion proactive des campagnes. Hootsuite offre des fonctionnalités similaires, avec une interface intuitive pour gérer plusieurs comptes de réseaux sociaux simultanément, planifier des publications et obtenir des rapports détaillés sur les performances.

De plus, j'ai recommandé l'utilisation de BuzzSumo pour analyser les tendances du contenu et identifier les sujets populaires qui toucheraient notre public cible. BuzzSumo permet de rechercher les contenus les plus partagés sur les réseaux sociaux, d'analyser les performances des concurrents et de trouver des influenceurs clés dans notre domaine.

B - Étapes Essentielles et Mise en Place

Pendant mon stage au Paintball des 7 Vallées, j'ai mis en place plusieurs étapes cruciales pour renforcer la présence en ligne et optimiser les processus internes, démontrant ainsi mes compétences techniques et méthodologiques :

Analyse Approfondie des Fonctionnalités :

J'ai débuté par une évaluation minutieuse des fonctionnalités existantes du site web et des stratégies de présence sur les réseaux sociaux. Cette analyse a inclus une évaluation des performances actuelles, l'identification des lacunes et des besoins d'amélioration pour aligner les efforts sur les objectifs stratégiques de l'entreprise.

Choix et Mise en Place d'Outils Adaptés :

Pour optimiser la gestion de projet et faciliter la collaboration au sein de l'équipe, j'ai sélectionné des outils spécifiques adaptés aux besoins du Paintball des 7 Vallées. J'ai utilisé Trello pour la planification agile des tâches, la répartition des responsabilités et le suivi des progrès. Figma a été déployé pour la création de maquettes interactives du nouveau site web, offrant une visualisation précise et un processus de validation efficace avant la phase de développement.

V / Évaluation des réalisations

L'adéquation du travail réalisé pendant mon stage au Paintball des 7 Vallées a été étroitement alignée avec les attentes des demandeurs et des parties prenantes. En partant de la mission qui m'était confiée, qui visait principalement à renforcer la présence digitale de l'entreprise, j'ai pu aboutir à des recommandations et des actions concrètes bénéfiques pour l'intérêt général de l'entreprise.

L'acceptation de l'équipe vis-à-vis des recommandations initiales a connu une évolution significative tout au long du processus. Au début, certaines réserves étaient perceptibles car les membres de l'équipe ne comprenaient pas pleinement les implications et les bénéfices des changements proposés. Cependant, grâce à des explications approfondies et à des présentations détaillées, ils ont commencé à saisir l'importance stratégique des recommandations. Progressivement, une dynamique collaborative s'est installée, où les membres de l'équipe ont commencé à soumettre leurs propres idées et solutions pour améliorer encore davantage les initiatives numériques. Cette interaction constructive a enrichi le processus, permettant d'explorer des voies nouvelles et innovantes pour renforcer la présence en ligne du Paintball des 7 Vallées.

Pour optimiser davantage la performance digitale, il serait opportun d'explorer des stratégies d'automatisation pour les réseaux sociaux, en augmentant significativement la publication de contenu d'actualité. Cette approche pourrait non seulement réduire la charge administrative mais aussi améliorer l'efficacité des campagnes marketing en augmentant la rapidité et la précision des interactions avec la communauté en ligne. Il est également crucial de maintenir une mise à jour régulière du contenu sur les réseaux sociaux et le site web, tout en continuant à optimiser les fonctionnalités pour consolider et développer l'engagement des utilisateurs, en accord avec les meilleures pratiques du secteur.

Conclusion

La mission effectuée au sein du Paintball des 7 Vallées a été une expérience extrêmement enrichissante qui a profondément consolidé mes compétences professionnelles dans plusieurs domaines clés. En analysant attentivement les conditions de travail, j'ai pu non seulement appréhender les défis et les opportunités spécifiques à une petite entreprise dynamique, mais également approfondir ma compréhension de la gestion de la présence digitale et du développement web.

Cette expérience m'a permis d'acquérir une expertise pratique et approfondie en stratégie de marketing digital, en gestion de projet web, ainsi qu'en analyse et optimisation des performances sur les réseaux sociaux. J'ai dû explorer en profondeur le domaine des réseaux sociaux et leur impact stratégique pour ensuite pouvoir les appliquer concrètement dans le cadre de ce stage. Grâce à cette immersion, j'ai acquis des connaissances qui resteront avec moi pour toujours dans ce domaine spécifique. Cela m'a également aidé à développer ma capacité à travailler de manière autonome tout en collaborant étroitement avec une équipe talentueuse et motivée. De plus, l'utilisation d'outils technologiques avancés que je ne maîtrisais pas auparavant a considérablement enrichi mes compétences techniques, notamment dans l'analyse de données et la gestion de projet numérique.

Pendant ce stage, j'ai pris en charge la refonte complète de la stratégie de marketing digital, la refonte du site web et la modification significative de plusieurs éléments clés. J'ai mis en œuvre une nouvelle stratégie de marketing digital, ce qui a conduit à une augmentation de l'engagement sur les réseaux sociaux et à une amélioration des performances du site web. En parallèle, j'ai collaboré étroitement avec l'équipe pour repenser et optimiser les processus internes, tout en développant des solutions innovantes spécifiquement adaptées aux besoins de l'entreprise.

En plus de renforcer mes compétences techniques et stratégiques, ce stage m'a permis de développer une compréhension approfondie des exigences spécifiques du marché dans le secteur du loisir et du divertissement. En appliquant mes connaissances académiques dans un environnement professionnel concret, j'ai joué un rôle actif dans l'amélioration de la croissance et de l'efficacité opérationnelle de l'entreprise. J'ai pu proposer des solutions innovantes et créatives pour répondre aux défis rencontrés, ce qui a non seulement contribué à l'optimisation des processus internes, mais aussi à la création de nouvelles opportunités de développement et d'innovation au sein de l'entreprise.

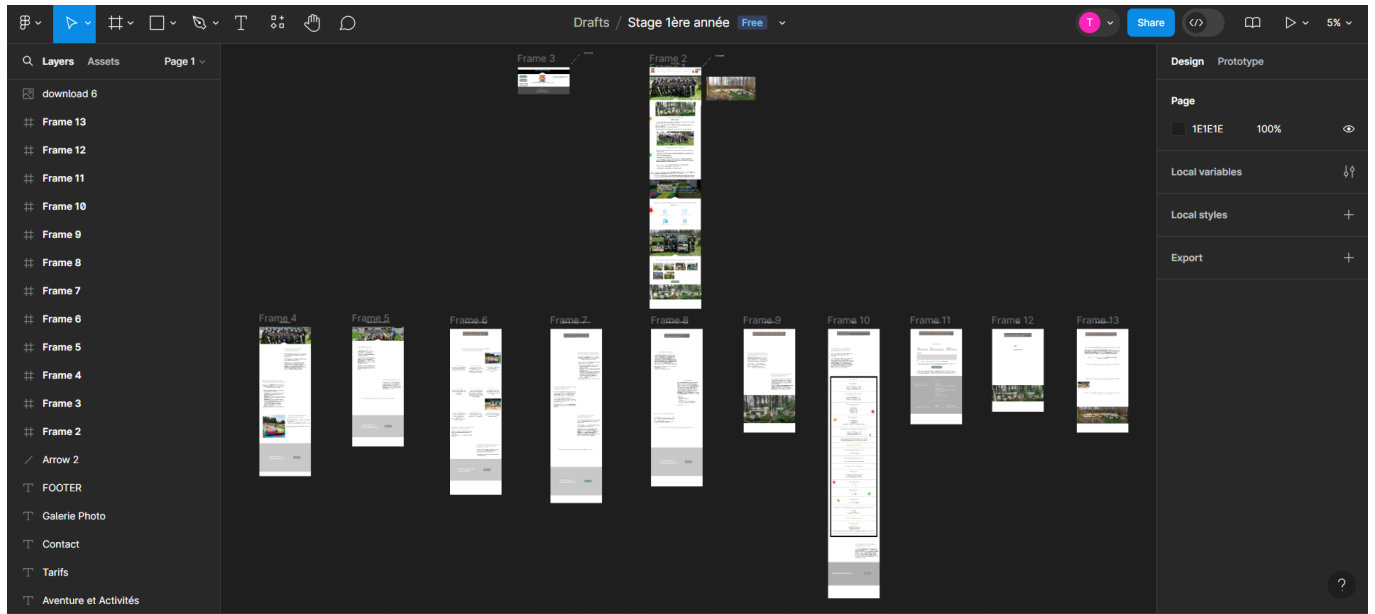
Cette expérience a véritablement marqué un tournant dans mon développement professionnel, en consolidant mes compétences existantes et en me permettant d'acquérir de nouvelles perspectives cruciales pour ma carrière future. Grâce à ce stage, j'ai eu l'opportunité concrète de mettre en pratique mes compétences, en contribuant directement aux objectifs et aux succès de l'entreprise. L'expertise acquise dans la gestion de la présence digitale, la stratégie de marketing digital et la collaboration efficace en équipe constituent désormais un atout précieux pour mes projets futurs. Cela renforce leur pertinence et leur capacité à s'adapter dans un environnement professionnel qui évolue constamment. Cette expérience m'a également permis de développer ma capacité à innover et à relever les défis avec créativité, des compétences essentielles pour naviguer avec succès dans le monde professionnel moderne.

Bibliographie

- Site web : Observation de la franchise, “Ouvrez votre franchise dans les loisirs indoor et parcs de jeux !”,
<https://www.observatoiredefracfranchise.fr/dossier-franchise/les-opportunites-de-diversification-des-revenus-dans-les-loisirs-indoor-et-parcs-de-jeux-2251.htm#:~:text=Focus%20sur%20le%20march%C3%A9%20des%20loisirs%20indoor%20et%20parcs%20de%20jeux&text=Ainsi%2C%20le%20chiffre%20d'affaires,de%20clients%20adultes%20et%20enfants>
- Site web : Buffer, <https://buffer.com/>
- Site web : Hootsuite, <https://www.hootsuite.com/fr>
- Site web : Buzzsumo, <https://buzzsumo.com/>
- Site web : Smart Insights, “Global social media statistics research summary May 2024”,
<https://www.smartinsights.com/social-media-marketing/social-media-strategy/new-global-social-media-research/>
- Site web : Ecommerce-Nation, “Guide des réseaux sociaux 2023 : liste et chiffres clés”,
<https://www.smartinsights.com/social-media-marketing/social-media-strategy/new-global-social-media-research/>
- Site web : Frederic Gonzalo, “13 stats TikTok en 2021”,
<https://fredericgonzalo.com/13-stats-tiktok-en-2021/>
- Site web : Digimind, “Facebook les chiffres essentiels en 2024 en France et dans le Monde”,
<https://blog.digimind.com/fr/agences/facebook-chiffres-essentiels>
- Site web : Shopify, “Statistiques Instagram : 10 chiffres pour améliorer sa stratégie social media en 2024”, <https://www.shopify.com/fr/blog/statistiques-instagram>
- Site web : Digimind, “X (Twitter) : les chiffres essentiels France et Monde pour 2024”,
<https://blog.digimind.com/fr/tendances/twitter-chiffres-essentiels-france-monde-2020>
- Site web : Awitec, “Réseaux Sociaux en France en 2024 : Usages, Chiffres clés et Tendances”,
<https://www.awitec.fr/blog/reseaux-sociaux-en-france-en-usages-chiffres-cles-et-tendances/>
- Site web : Oberlo, “YOUTUBE AGE DEMOGRAPHICS”,
<https://www.oberlo.com/statistics/youtube-age-demographics>

Annexes

Figma :




Buffer :

Compare our plans and features

| | | Free | Essentials | Team | Agency |
|------------------|---|----------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--|
| | | \$0 per channel | \$5/mo per channel | \$10/mo per channel | \$100/mo for 10 channels |
| | | Sign up for free | Try free for 14 days | Try free for 14 days | Try free for 14 days |
| Basics | | | | | |
| Monthly Price | | Always \$0 | Starts at \$5/mo | Starts at \$10/mo | Starts at \$100/mo (Billed at \$1200/yr) |
| Channels | ✓ | Up to 3 | \$5/mo per channel | \$10/mo per channel | \$1200/yr for the first 10 channels. Additional channels for \$60/yr per channel |
| Scheduling Posts | ✓ | 10 per channel | Unlimited* | Unlimited* | Unlimited* |
| Channels | | | | | |
| Instagram @ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| TikTok 🎵 | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Facebook f | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |

Hootsuite :

Fonctionnalités ▾IntégrationsSecteurs ▾Ressources ▾TarifsEnterpriseSe connecterEssayer gratuitement

Choisissez le forfait qui vous convient

Centralisez la gestion de tous vos médias sociaux.

Professional

€99 /mo*

Ignorez l'essai et bénéficiez de 50 % de remise

ou 30 jours d'essai gratuit

1 utilisateur

10 comptes de réseaux sociaux

@ f t d in p d

Fonctionnalités incluses :

- Programmation de publication illimitée
- Horaires recommandés de publication
- Intégration Canva

Le plus populaire

Team

€249 /mo*

Ignorez l'essai et bénéficiez de 50 % de remise

ou 30 jours d'essai gratuit

3 utilisateurs

20 comptes de réseaux sociaux

@ f t d in p d

Toutes les fonctionnalités incluses dans le forfait Professional, plus :

- Lien dans l'outil de biographie
- Suspendre les publications programmées

Enterprise Personnalisé

Demandez une démo

Dès 5 utilisateurs


Commence à 50 comptes de réseaux sociaux

@ f t d in p d

Toutes les fonctionnalités incluses dans le forfait Team, plus :

- Flux d'approbation et gestion des ressources
- Bibliothèque de contenu

BuzzSumo :

FeaturesUse CasesResourcesPricingCompanyLogin30-Day Free Trial

Pricing Plans

☐ Pay annually and **save 20%**

Content Creation

For marketers and marketing agencies wanting to take their content to the next level.

\$199 /mo

1 User

Unlimited Searches

2 Alerts

Start Trial

PR & Comms

For agencies needing to monitor coverage, research and outreach to journalists, and track trends.

\$299 /mo

5 Users

Unlimited Searches

5 Alerts

Start Trial

Suite

Most Popular

Ideal for the entire marketing team in large brands and agencies.

\$499 /mo

10 Users

Unlimited Searches

10 Alerts

Start Trial

Enterprise

No-holds-barred access. Everything household-name brands and agencies need.

\$999 /mo

30 Users

Unlimited Searches

50 Alerts

Start Trial

Solocal Manager :

Notifications 3

Accueil

RDV en ligne, Agenda

Avis >

Messages clients

Devis et demandes clients 10

Ma fiche établissement

Mon site internet

Mes publications

Campagnes marketing >

Fichier clients

Mon compte, mes factures, contacter Solocal...

Espace client >

PAINTBALL DES 7 VALLEES
14 route Nationale 39 62170 Attin

Mes sollicitations

☆ 0 avis non lu [→ Voir](#)

✉ [Activez vos messageries](#)

💬 121 demandes non lues [→ Voir](#)

Ma performance

Mes statistiques en bref
Au cours des 12 derniers mois

9638
Affichages

4938
Clics

4297
Visites

484
Contacts

[→ Toutes mes statistiques](#)

Ma visibilité

Sites & réseaux sociaux connectés
 +3 [→ Voir](#)

Score de visibilité ⓘ
PAINTBALL DES 7 VALLEES Score à 64%

Les actions qui améliorent ma visibilité

Demander des avis

Poster des actualités

Ajouter une photo de couverture

Ajouter une photo

Ajouter vos moyens de paiement

Mettre à jour mes infos

Votre avis

Coachina. conseils

24