



LA FRANCHISE PRÉSENTANT LA PLUS FORTE VALEUR AJOUTÉE POUR UN ENTREPRENEUR

Combien de temps et d'argent une entreprise doit-elle perdre pour apprendre la prochaine leçon ? SI VOUS VOULEZ

RESTER STAGNANT, PASSEZ AU DIGITAL.

SI VOUS VOULEZ ÉVOLUER ET RÉUSSIR,

TRANSFORMEZ-VOUS DIGITALEMENT.

Le véritable secret de la réussite d'une entreprise dans l'économie digital réside dans sa transformation digitale. Et pas dans la simple digitalisation qui ne fournit que des outils technologiques tels que des sites web, du commerce électronique, des réseaux sociaux, des CRM ou des applications.

Ne vous y trompez pas, les outils digitaux seuls ne créent aucune valeur et encore moins de différenciation. Au mieux, les outils digitaux ne fournissent qu'un "avantage comparatif" non différenciant, mais la transformation digitale fournit un "avantage concurrentiel" différenciant, capable de générer une croissance exponentielle.

Les outils digitaux existent déjà par milliers et dans quelques années, ils existeront par millions et presque tout le monde en disposera. Ceux qui gagnent et continueront à gagner sont ceux qui se différencient en offrant une réelle valeur ajoutée.

Le paradoxe est que la plupart des entreprises qui se contentent de passer au digital ne survivront pas. Et ceux qui y parviendront, et qui réussiront, seront ceux qui parviendront à transformer digitalement leurs modèles d'entreprise.

Une agence Idonms se différencie et conseille à un autre niveau, en aidant les entreprises à créer une réelle valeur grâce à un bon marketing et une bonne transformation digitale. Ce qui est le secret le mieux gardé des grandes entreprises dans l'économie physique et digitale d'aujourd'hui. Avec Idonms, vous deviendrez le conseiller préféré des PME de votre région. Vous irez plus loin, et plus vite.
(voir le schéma à la fin du document)

REJOIGNEZ-NOUS AUJOURD'HUI EN TANT QUE FRANCHISÉ ET AIDEZ LES ENTREPRISES DANS LEUR DIGITALISATION, MAIS SURTOUT DANS LEUR TRANSFORMATION DIGITALE.

Des milliers de clients et de témoignages nous soutiennent.

Índice

Ce qu'ils ne vous disent pas à propos de l'économie digitale et qu'ils devraient vous dire pour vous empêcher de dormir la nuit	3
Pourquoi avec Idonms vous serez unique, différent et sans concurrence?	6
Qu'est-ce que la transformation digitale?	10
Structure du marché	15
Pourquoi Idonms?	17
La vérité sur la transformation digitale et la communication en ligne	23
Plus d'avantages sur notre modèle d'entreprise	28
Que peut faire Idonms pour une entreprise?	30
Idonms Media ou Tech Center	31
Différenciez-vous avec les avantages d'avoir votre Agence Idonms	33
Votre portefeuille de clients	34
Avec Idonms, vous serez unique, différent, plus robuste et vous serez à la tête de votre région.	35
La transformation numérique et ses compléments du marketing en ligne, une grande opportunité pour les PME	38
La structure sociale qui s'annonce pour la prochaine	41
Qu'est-ce que le diplôme d'Idonms et le certificat d'auditeur?	42

Que vous vous inscriviez ou non en tant qu'Agence Idonms ou que vous ayez une entreprise, soyez attentif et n'oubliez pas le message suivant pour les années à venir dans votre vie professionnelle. Si vous l'intériorisez vous-même, nous aurons fait notre part.

CE QU'ILS NE VOUS DISENT PAS SUR L'ÉCONOMIE DIGITALE QUI DEVRAIT VOUS EMPÊCHER DE DORMIR LA NUIT.

Toute entreprise qui veut être une "entreprise rentable" et même se maintenir dans l'environnement digital, doit comprendre que la technologie n'est pas importante, bien qu'elle soit nécessaire, elle n'est pas suffisante. La raison en est que la technologie seule ne permet pas de se différencier, et encore moins d'obtenir un avantage concurrentiel..

Les outils technologiques tels que les sites web, les boutiques en ligne, les Apps et autres outils, qu'ils soient standardisés, sur mesure, payants ou gratuits, sont de plus en plus accessibles à tous.

tout le monde. Bien sûr, ils sont nécessaires, mais ils ne sont jamais décisif, par opposition à un modèle économique digital ou hybride propre. Par conséquent, n'oubliez jamais que la digitalisation n'est pas la même chose que la transformation digitale et que cette dernière est la plus importante et ce qui fait la différence d'une entreprise prospère.

Prenons deux exemples: Un restaurant disposant d'une application pour les réservations et/ou la livraison de repas ne gagne aucun avantage et ne se différencie pas des autres. Bientôt, chacun aura sa propre application et certaines banques les proposent déjà gratuitement à leurs clients. Il ne vient à l'esprit de personne de penser qu'un restaurant disposant d'un dataphone physique (appareil ou terminal de paiement par carte) est déjà un élément de différenciation par rapport à ses concurrents.

- Un autre exemple, parmi des milliers de cas similaires, est celui d'une quincaillerie familiale de quartier dont la boutique en ligne n'était pas rentable. Elle a ensuite développé un nouveau modèle digital et vaut aujourd'hui plus de 7 millions d'euros.

Nous devons être clairs sur le fait que pratiquement toutes les entreprises ont accès aux outils digitaux, qu'ils soient gratuits ou payants. Mais savoir concevoir un business model 100% digital ou intégré au business physique et qui apporte un véritable Avantage Compétitif n'est pas entre les mains de tout le monde.

Ce n'est pas que chez Idonms nous soyons contre les outils et la technologie, au contraire, puisque nous avons des concepteurs et des ingénieurs logiciels et nous concevons les outils pour nos clients, mais cela ne représente que 20% de ce que nous facturons aux entreprises.

La technologie d'aujourd'hui ne ressemblera pas ou peu à celle de demain, mais les concepts et la vision stratégique se nourrissent année après année et c'est dans cette dernière que les entreprises paient beaucoup plus, fidélisent beaucoup mieux et obtiennent beaucoup plus de valeur ajoutée pour continuer à se développer.

La transformation digitale avec la contribution en avantage compétitif et non la digitalisation est la frontière pour une entreprise rentable avec un futur et non la technologie qu'elle utilise.

Rappelons-nous la célèbre maxime : les connaissances qui apportent une valeur ajoutée, une différenciation et un contrôle ne sont jamais partagées gratuitement.

Aujourd'hui, la technologie devient moins chère et plus accessible et il n'y a jamais eu de meilleur moment pour qu'une entreprise investisse ses ressources afin de concevoir son propre modèle d'entreprise digital ou hybride.

Où un propriétaire ou un dirigeant d'entreprise investirait-il ? Et vous?

Pour résumer,

L'avantage **COMPARATIF** provient de la technologie et demeure jusqu'à ce qu'une autre entreprise dispose de la même technologie ou soit copiée. Sa permanence dans le temps est très fugace. Sa croissance est linéaire.

L'avantage concurrentiel vient de la conception de votre propre modèle économique digital. Difficile à copier, durable dans le temps et générant valeur et rentabilité. Il se nourrit de lui-même et sa croissance peut être exponentielle.

¡C'est parti!





POURQUOI AVEC IDONMS VOUS SEREZ UNIQUE, DIFFÉRENT ET SANS CONCURRENCE ?

Un bon stratège est un expert en sagesse conceptuelle, ce qui lui donne un avantage important et délègue à d'autres les aspects qui ne lui sont pas profitables.

Connaître les fonctionnalités des applications Internet ne vous différencie pas, cela fait de vous l'un d'entre eux.

La technologie est de plus en plus accessible à tous, mais ce sont les connaissances conceptuelles et stratégiques qui sont précieuses.

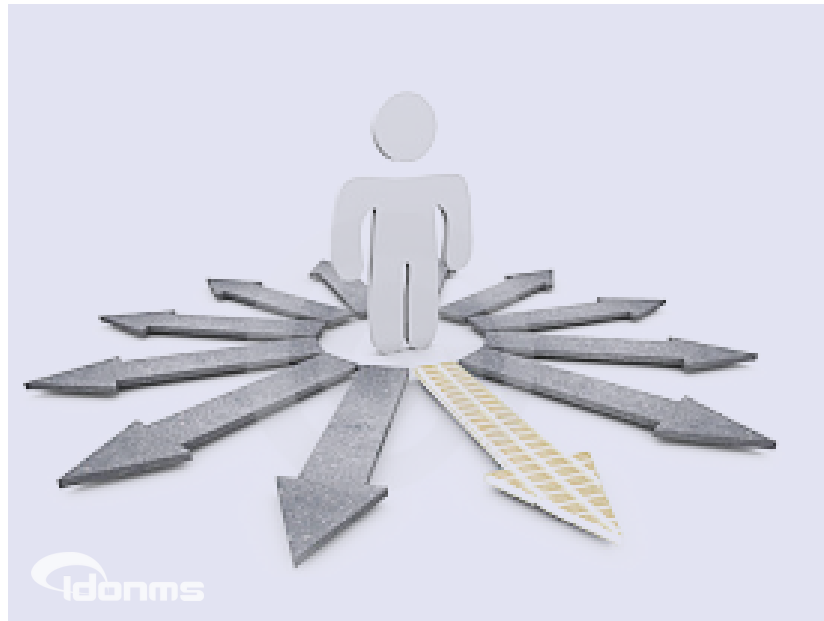
Ceux qui possèdent cette connaissance sont bien conscients de leur avantage concurrentiel, et pour cette raison, 6
très peu la possèdent.

Connaître les fonctionnalités d'une voiture d'un modèle particulier ne signifie pas être un bon conducteur ; en fait, on peut savoir comment conduire une voiture et être quand même un danger en ville.

De même, le fait de savoir en détail ce que font les différents systèmes d'un avion d'un modèle particulier ne signifie pas que vous savez voler.

Il en va de même pour tous les outils actuels et futurs de l'internet, qu'il s'agisse de sites web, de boutiques en ligne, de réseaux sociaux, de référencement, de publicité en ligne ou des prochaines technologies à venir.





Le plus important et ce qui nous permet de rester en sécurité, c'est d'apprendre à conduire ou à voler, et plus on a d'expérience, mieux c'est.

Même si nous changeons de modèle de véhicule, il ne nous faudra pas longtemps pour nous y adapter, pour autant que nous sachions comment conduire. De même, ce qui différencie un pilote de ligne, un médecin, un ingénieur ou toute autre profession, y compris un consultant Internet, et ce qui les distingue, c'est le traitement correct des concepts et le diagnostic correct des situations, et non pas ce que fait chaque bouton ou le fait de se limiter à connaître certaines fonctionnalités d'une application...



Nous pouvons penser que tout cela est évident, mais c'est loin d'être le cas dans les services Internet.

C'est pourquoi le nombre moyen de sites web inutilisables en 2020 est de 93 % et 95 % des profils d'entreprises sur les réseaux sociaux sont mal conçus.

Les applications technologiques changent et disparaissent à une vitesse vertigineuse, mais les concepts évoluent sur eux-mêmes et perdurent dans le temps.

Alors que d'autres font de la technologie un problème coûteux et un maître tyran, chez Idonms, nous nous attachons à résoudre le problème et faisons de la technologie un serviteur fidèle.

L'essentiel est de comprendre les concepts de la transformation digitale et non la technologie.

C'est pourquoi, avec Idonms, vous ferez des affaires différemment, à un niveau différent..

Qu'est-ce que la transformation digitale ?

Nous savons tous qu'Internet n'est pas une mode et qu'il est déjà une tendance acceptée sur le marché, mais très peu savent réellement ce qu'il est possible de réaliser et comment le faire. Les entreprises et même les professionnels d'Internet savent beaucoup moins ce qu'est réellement la transformation digitale (DT) et ce qu'elle signifie.

Internet n'est pas un canal de plus, c'est le média qui transforme le reste des canaux et met tous les secteurs en échec, et dans ce dernier cas, aucun secteur n'échappe à cette influence. En revanche, tout le monde en est plus ou moins conscient.



Mais qu'est-ce que la véritable transformation digitale?

Comme toutes les nouvelles technologies, les technologies de l'information ont nécessité des années de pénétration et de maturation, mais la compréhension de la transformation digitale est très récente et implique que pour réussir, il est essentiel d'intégrer ces nouveaux paradigmes :



C'est bien investir et faire de la Transformation Digitale avec une chance de succès



- Adapter les modèles d'entreprise au digital.
- Transformer les produits pour qu'ils soient moins tangibles et deviennent des services à valeur ajoutée.
- Adapter les services pour qu'ils deviennent des services à valeur ajoutée.
- Adapter le modèle logistique, tant physique que digital.
- Réaliser des économies d'échelle.
- Autre

Comme vous pouvez le constater, nous ne parlons pas de sites web, de boutiques en ligne, de réseaux sociaux, de campagnes de mailing, de référencement ou de SEM.

La transformation digitale est loin de cela, ce sont simplement des outils avec lesquels la stratégie est appliquée et où le modèle d'entreprise digitale qui a été préalablement conçu est soutenu.



La plupart des professionnels des services Internet pensent que les applications et la technologie sont les mêmes que la transformation digitale et le modèle d'entreprise digitale - et ce n'est pas le cas.!

C'est pourquoi les professionnels d'Internet et leurs clients commerciaux se concentrent exclusivement sur la visualisation et les applications, ce qui ne leur permet pas vraiment de tirer parti des grandes possibilités qu'offre Internet. C'est comme si l'on croyait qu'une publicité à la radio ou à la télévision, une brochure ou tout autre support publicitaire définissent déjà le modèle économique et la stratégie d'une entreprise

De nombreuses entreprises ne parviennent pas à tirer parti de l'internet, non pas parce qu'elles visent haut et échouent, mais parce qu'elles visent bas et réussissent". Idonms

Lorsqu'une entreprise, quels que soient sa taille et son secteur, se voit proposer un site web, une boutique en ligne ou des médias sociaux au lieu d'un nouveau modèle d'entreprise digital, tout ce qu'elle obtient est une publicité coûteuse et l'investissement devient une dépense récurrente ou continue, plus ou moins rentable. Si, au contraire, vous investissez dans un modèle d'entreprise digital, vous bénéficiez de bien plus d'avantages et l'investissement devient un atout précieux pour l'entreprise.

“La publicidad no significa tener un modelo y estrategia de negocio, en cambio disponer de un modelo estratégico de negocio si incluye las aéreas de publicidad.”

Où que vous soyez, nous serons toujours là pour vous soutenir.



Structure du marché :

:

La communication et la publicité sur Internet n'ont cessé de croître ces dernières années, alors que les autres canaux publicitaires traditionnels perdent des parts, du chiffre d'affaires et de l'influence.

D'autre part, la Transformation digitale oblige les entreprises et les commerces, quelles que soient leur taille et leur activité, à envisager des modèles différents. C'est pourquoi nous et nos franchisés n'avons pas à nous occuper de créer le besoin des clients, ils l'ont déjà et sont pleinement conscients qu'ils doivent investir pour s'adapter et évoluer afin d'éviter d'être écartés du marché.

Peu importe qu'il s'agisse d'un indépendant, d'un freelance, d'une micro PME ou d'une grande entreprise, tout le monde, absolument tout le monde devra s'adapter avec son propre modèle d'entreprise digitale ou l'intégrer à son modèle physique.



"La transformation digitale est une clé stratégique
et
pas technique, comme c'est souvent le cas à tort.
C'est pour cette raison qu'il y a une pénurie de
professionnels dans cette spécialité car le profil
de concepteur/programmeur et de freelance
prévaut".





Pourquoi Idonms?

Chez Idonms, nous avons rapidement compris la différence et l'importance vitale pour une entreprise ou un commerce d'investir dans un modèle digital ou d'investir dans la publicité en ligne et les plateformes ou applications.

C'est pourquoi la structure du marché des professionnels des services internet est généralement constituée de freelances ou de petites entreprises ou, au mieux, d'entreprises très orientées vers la conception de sites web et de plateformes ou vers le référencement et les médias sociaux.

[International Digital Publishing & Online Manchester Services](#), dont les origines se situent dans la ville de Manchester, ont uni leurs forces pour créer l'entreprise Idonms afin de mettre en commun leurs ressources, leurs connaissances et leur expérience et de réaliser des économies d'échelle pour être très compétitifs et avoir la capacité d'innovation nécessaire pour être à la pointe du secteur.

[En 2012, Idonms a commencé à ouvrir des agences de franchise en dehors du Royaume-Uni.](#) Idonms est le pionnier et le leader actuel de l'intégration des modèles commerciaux traditionnels ou physiques au digital.

La transformation digitale, ou en d'autres termes la conception de modèles d'entreprise dans la nouvelle économie digitale, ne s'apprend pas dans les universités ou dans les cours de SEO, de web design, de programmation ou de Community Manager.

Maîtriser et comprendre la TD implique des années d'expérience et d'analyse de ce qui fait le succès d'une entreprise. C'est pourquoi appartenir à Idonms en tant que franchise signifie être un partenaire du leader et avoir le meilleur pour être différent de tout le reste

"Idonms rend la complexité simple et rentable pour l'entreprise. Nous ne proposons aux entreprises que ce dont elles ont réellement besoin, en fonction de leur situation, de leurs moyens et de leurs objectifs".

"Idonms ne propose pas à ses clients ce qui est à la mode du moment, mais uniquement ce dont ils ont réellement besoin, ce qui leur évite des investissements surdimensionnés ou inefficaces".



Chez Idonms, nous proposons également aux entreprises et à nos franchisés la conception de plateformes web, de boutiques en ligne, d'applications mobiles, tous les services de publicité en ligne, le positionnement, les réseaux sociaux et tout ce qui est nécessaire, jusqu'à 140 services différents applicables à plus de 60 domaines ou stratégies conçus par Idonms.

Mais la vente de sites web, de boutiques en ligne, de services de positionnement, de publicité en ligne, de réseaux sociaux et d'autres plateformes, bien que nécessaire pour les clients, n'est pas la mission d'Idonms ni celle de nos franchisés, et ne devrait pas être l'objectif des entreprises. La mission principale, et nous pourrions dire la seule, est de fournir au client un modèle d'entreprise performant, tout le reste n'étant que des outils qui, par eux-mêmes, ne mènent nulle part.

Nous offrons beaucoup plus de valeur ajoutée au client et allons bien au-delà des outils digitaux simples ou complexes. Nous soulignons l'importance que l'investissement pour une entreprise soit un actif et non une dépense destinée à s'afficher sur les réseaux sociaux ou à créer des sites web ou des boutiques en ligne plus ou moins coûteux.

Transformation
digitale
avec Idonms est
possible pour toute
entreprise, quels que
soient sa taille, son
secteur et sa
capacité financière".

**"Nous avons des
prix et des services
adaptés à la
typologie du client et
au coût de la vie
dans sa région".**



Idonms les amène à un autre niveau, en les aidant à s'assurer que le site web ou les boutiques en ligne et leur publicité génèrent des retours à court et à long terme, ainsi qu'en leur apportant une différenciation et en les aidant à protéger leur propre investissement et, bien sûr, à dynamiser leur entreprise physique ou traditionnelle.

Une agence qui applique notre méthodologie a dix fois plus d'avantages, de rapidité de mise en œuvre et de prestige que les autres professionnels du secteur.

🍋 Nous faisons les choses différemment, nous sommes des pionniers et nous sommes à l'avant-garde de la "Transformation digitale et de l'intégration du marketing traditionnel et digital".

L'innovation, le dynamisme et la confiance nous caractérisent. Les investissements dans l'innovation et la mise à jour des technologies, avec les efforts et les risques que cela comporte, relèvent de notre responsabilité.

🍋 Votre temps est limité. Avec IDONMS, votre entreprise est évolutive, active et se développe pendant votre absence. Le système fonctionne pour vous, de sorte que vous pouvez générer des revenus sans vous imposer de plafonds économiques.

🍋 Votre réussite est notre priorité. Nos intérêts sont alignés sur les vôtres sur une base gagnant-gagnant. Nous sommes là pour vous aider à développer votre activité et vous apprendre à en tirer profit. Un petit pourcentage de votre chiffre d'affaires pour nos services est intéressant pour IDONMS, nous voulons donc que votre entreprise gagne le plus possible.

🍋 IDONMS a été créée pour être la meilleure entreprise dans le domaine de la "transformation digitale et du marketing en ligne" et pour aider les entreprises dans leurs activités en ligne. On croit que les agences/franchisés IDONMS doivent

- 🍌 Nous travaillons en équipe vers le même objectif ; obtenir des clients et les garder satisfaits est la priorité de chacun, service, service et service.
- 🍌 La franchise doit s'engager fermement à acquérir notre ADN le plus rapidement possible. Comprenez que le web design, les réseaux sociaux, les boutiques en ligne, ce n'est pas du marketing en ligne, c'est seulement de la digitalisation et qu'Idonms propose aussi de la transformation digitale et du marketing en ligne.
- 🍌 Nous avons prouvé que nous savons ce dont nos clients ont besoin et que le marché ne le leur donne pas. C'est pourquoi nous sommes devenus le cabinet de conseil préféré des PME.
- 🍌 IDONMS opère à la fois localement et mondialement. C'est pourquoi la contribution de la franchise est d'une importance vitale pour IDONMS et ainsi profiter des synergies que le local et le global apportent.
- 🍌 Un autre avantage, en tant que membre d'IDONMS, est d'étendre votre propre agence à l'échelle internationale. Ainsi, si un client d'un autre pays fait appel à vos services, vous pouvez facturer en devises étrangères et gagner en dollars ou dans une autre devise et cela, cher entrepreneur, est une assurance-vie.

La vérité sur la transformation digitale et la communication en ligne

Comme nous l'avons dit à plusieurs reprises, penser qu'un site web, un blog, un réseau social et la publicité en soi équivaut à la Transformation digitale d'une entreprise est aussi la première erreur, la plus grave et certainement la plus courante chez les professionnels du secteur et les PME.

C'est pourquoi de nombreuses entreprises ne parviennent pas à progresser et ne font rien d'autre qu'investir et investir avec des résultats très médiocres dans le meilleur des cas.

Avoir un site web ou un profil social n'est pas la solution, et ne doit pas être l'objectif d'une entreprise. Il s'agit simplement de moyens qui peuvent être totalement valables pour une entreprise ou totalement inutilisables pour une autre.

Tous les canaux ne sont pas bons ou mauvais en soi, il y a le bon ou le mauvais canal pour la PME en fonction de sa situation et de ses objectifs.

Une PME ne peut pas utiliser les réseaux sociaux et avoir une stratégie différente de celle de ses concurrents et avoir de meilleurs résultats.

C'est pourquoi, chez Idonms, nous nous concentrons et sommes experts dans la transformation digitale des entreprises. Nous les aidons à transformer leurs modèles d'entreprise et pas seulement à se digitaliser avec des outils. Nous recherchons également la solution la plus appropriée pour chaque client et non la plus chère ou celle dont il n'a pas besoin.

Idonms et ses agences utilisent le protocole ou le processus suivant :

- 1) On analyse la situation en ligne et hors ligne du client.
- 2) Les objectifs sont fixés. Et les besoins sont formulés à l'agence ou au siège.
- 3) L'Agence transmet le plan aux techniciens pour qu'ils apportent leurs solutions.
- 4) L'agence présente au client des solutions alternatives au problème.
- 5) Les solutions sont évaluées entre le client et l'Agence et la solution la plus appropriée est choisie en fonction de la capacité financière du client et de ses objectifs pour les 12 prochains mois.
- 6) Tout tourne autour de la transformation du modèle économique du client et non des outils.
- 7) La solution est mise en œuvre et contrôlée.

N'oubliez pas de parler de :

Résoudre une nécessité de vos clients.

Vous avez une équipe, vous n'êtes pas tout seul.

La technologie, pas la meilleur mais la plus adapté pour vos clients.

Votre stratégie commerciale. L'importance de constituer votre base de clients.

Que vous obteniez une entreprise avec de grandes marges et financièrement stable à long terme.

Notre stratégie d'acquisition de clients est à votre disposition.

Notre priorité est de faire de votre entreprise une entreprise à forte marge et financièrement stable à long terme.

Nous vous aidons à rendre votre agence rentable, grande et solide.

Notre mission est que dans votre région, vous soyez l'agence préférée des entreprises et qu'ils viennent toujours vous demander conseil.

Nous voulons que, grâce à notre formule de "conseil participatif", vous entriez dans le conseil d'administration d'autres entreprises et que vous les aidiez à se transformer numériquement.

Et ce n'est pas tout ;

Vous apprendrez à concevoir des affaires dans la nouvelle économie digitale. Aller au-delà et fournir des solutions là où personne d'autre ne peut le faire.

Vous comprendrez et mûrirez la différence entre le marketing en ligne et la véritable transformation digitale (DT) et qu'ils ne l'enseignent dans aucune école ou université.

Par conséquent, vous n'allez plus investir ou planifier une entreprise traditionnelle ou digitale comme les autres.

Pour tout cela et pour l'excellente réception de notre conseil, nous avons créé pour nos Franchises/Agences le service Service de "conseil participatif et StartUp" pour nos franchises/agences.

Vous trouverez ci-dessous un témoignage qui parle de son expérience chez Idonms.



Javier San Leandro.

Franquiciado.

Comment évaluez-vous le soutien que vous avez reçu dès le départ de votre société mère Idonms ?

Les informations qu'ils proposent sont très bien structurées et faciles à utiliser. Lorsque vous travaillez avec eux, vous réalisez à quel point il est important de disposer de systèmes testés et éprouvés pour faire fonctionner une entreprise. Le fait de pouvoir utiliser leur savoir-faire pour moi est devenu un avantage concurrentiel important dans mon secteur, car Idonms sait très bien comment générer la transformation digitale d'une entreprise.

Avec eux, vous commencez avec un avantage, car vous vous sentez accompagné.

Et pour un entrepreneur, il n'y a rien de mieux que d'avoir à proximité une entreprise expérimentée qui peut vous conseiller sur toute question digitale. Ils sont très efficaces à tous égards et, sur un simple courriel que je leur envoie, ils me donnent la solution. Je souligne leur accessibilité et leur capacité à agir rapidement, la qualité humaine de leur soutien et leur professionnalisme, ce qui explique que je travaille avec eux depuis des années.

Autres avantages de notre modèle d'entreprise

Une franchise vraiment différente. Avec des connaissances et une formation 100% pratique.

Vous disposerez d'un grand marché avec un besoin élevé en matière de nos services dans tous les secteurs et dans toutes les villes.

Des revenus élevés avec peu de clients.

Contrats avec le client revenu de 6 mois à un an et renouvelable.

Entreprise sans coûts fixes, facile à déplacer dans n'importe quelle ville ou pays.

Entreprise compatible avec d'autres activités.

Entreprise transmissible par vente, transfert et également en cas de succession.

Nous sommes au début de l'ère dite de l'année zéro de la transformation digitale.

Vous pouvez désormais prendre le train en marche et bénéficier de la sécurité du soutien et de l'avantage stratégique d'un partenaire international.

Le groupe Idonms et sa plateforme All In One ISSUE ont été audités par des professionnels certifiés en vue de leur inscription à la bourse AIM de Londres.

Des années de leadership, d'innovation et d'efficacité au service de l'entreprise

Idonms, une entreprise européenne de premier plan dans le domaine de la transformation digitale de l'entreprise et du marketing en ligne, apporte son soutien et ses conseils à plus de 30 000 entreprises. Nous avons des bureaux au Royaume-Uni et aux États-Unis et plus de 90 agences dans 11 pays.

Nous offrons aux entreprises des solutions à haute valeur ajoutée dans le domaine de la stratégie et de la communication Internet dans plus de 60 domaines. Nous analysons la situation de l'entreprise sur Internet avec la méthode d'analyse la plus complète et exhaustive du marché, le "All In One ISSUE", le seul qui offre un diagnostic à 360°.

Que peut faire Idonms pour une entreprise ?

Les conclusions du diagnostic utilisant cette méthodologie sont bien accueillies par 99% des entreprises qui la connaissent. Notre diagnostic est réalisé avec la technologie "SMART ORDER ROUTER" pour l'analyse de l'environnement de l'entreprise et de ses possibilités sur Internet. La plateforme "tout-en-un ISSUE" détenue et développée par Idonms est protégée par les lois américaines et européennes.

Avis ; Cette technique de diagnostic et son utilisation doivent être effectuées exclusivement par le personnel et les agences Idonms et en conjonction avec les autres éléments nécessaires de cette méthodologie pour obtenir les résultats escomptés.

Idonms ne concède la "Méthode" et la plateforme "All In One ISSUE" qu'à son réseau de Franchisés/Agences. Son utilisation et sa copie en dehors du personnel d'Idonms et de son réseau de partenaires sont interdites et poursuivies par la loi, sauf autorisation préalable du propriétaire.

Idonms Media o Tech Center



Idonms Media est le centre qui soutient les clients, les agences dans tout ce qui concerne le marketing en ligne et le développement de plateformes (conception et programmation web, applications informatiques, e-commerce, apps).

Grâce à cette équipe composée de professionnels de différents pays et langues, les Franchises/Agences Idonms peuvent se concentrer sur ce qui est important pour leur entreprise en étant bien conseillées et guidées à tout moment dans la partie technologique.

"Ce que fait ou ne fait pas un entrepreneur n'a pas d'importance. Si vous ne déléguez pas pour pouvoir rester concentré sur ce qui est important et sur les objectifs de première valeur, vous ne vous développerez jamais et vous ne maîtriserez jamais la situation".

Pour tout entrepreneur ou manager, être capable de se concentrer sur ce qui est important et sur des objectifs de 1ère valeur sans distractions est la différence entre le succès et l'échec. Idonms permet à l'Agence de ne pas se préoccuper de l'évolution constante des technologies, d'être la proie des modes et de perdre du temps et de l'argent pour séparer le bon grain de l'ivraie. De cette façon, la franchise/agence Idonms évite également le recrutement coûteux de personnel qualifié et des milliers d'heures non productives, ce qui rend nos services d'une grande valeur pour nos franchises/agences. En outre, elle permet à la franchise ou à l'agence de réaliser des économies d'échelle et, par conséquent, d'obtenir de meilleurs prix et des bénéfices plus importants.



"Avec Idonms, vous pouvez vous concentrer sur ce qui est important, grâce à d'excellents outils et à un niveau de soutien inégalé."

Différenciez-vous avec les avantages d'avoir votre propre agence Idonms.

Nous savons ce que les employeurs recherchent et ce dont ils ont besoin, même s'ils ne le savent pas, et nous vous apprendrons à le leur communiquer. Ils trouveront en vous ce qu'ils recherchent depuis des années et qu'aucun autre professionnel du secteur ne leur donnait.

Nos critères et concepts sont identifiés et alignés à 100% sur les besoins d'un freelance, d'une micro PME, d'une PME et même d'une grande entreprise. En plus de vous donner des stratégies pour créer rapidement un important portefeuille de clients, vous obtiendrez également une plus grande fidélité de leur part pour renouveler les contrats annuels.



Votre portefeuille de clients

Bien que le marché et la demande de nos services par les entreprises soient très importants, il ne faut pas négliger une bonne stratégie pour atteindre les clients et vous confier leur stratégie en ligne.

Idonms a une méthode et des actions commerciales pour votre agence qui vous aideront à avoir un large portefeuille de clients très fidèles avec des contrats de 12 mois.

Vous disposerez d'un plan d'affaires complet et détaillé qui a fait ses preuves. Ce plan est également soutenu par des subventions et un grand soutien qui donneront à votre Agence une grande puissance commerciale qui la fera se démarquer des autres.

" Vous disposerez d'un plan d'affaires complet et détaillé qui a fait ses preuves d'un succès avéré".

En plus, nous pouvons vous soutenir par des actions et des stratégies adaptées à votre situation et aux caractéristiques de votre marché, qui vous donneront de bons résultats. Idonms et l'Agence ont besoin les uns des autres et la collaboration et le travail d'équipe sont essentiels si nous voulons tous gagner. Votre expérience et vos actions locales sont également importantes pour nous.

Notre conception de la manière dont nous comprenons l'Internet enthousiasme la direction de l'entreprise. Nous nous éloignons des aspects techniques et rendons la transformation digitale et le marketing en ligne abordables et contrôlables.

Avec Idonms, vous serez unique, différent, plus robuste et vous mènerez votre région.

• Nous vous donnons plus de vitesse de croissance.

La concurrence ne vous marchera pas sur les pieds, c'est vous qui imposerez votre rythme. Vous vous différencierez sur le marché.

Vous n'aurez pas l'air d'un amateur. Vous serez considéré comme un grand professionnel et vous pourrez dire que vous êtes soutenu. Vos clients potentiels sont bien conscients que personne ne sait tout.

Vous disposerez de plus de 60 stratégies et zones exclusives d'Idonms. N'importe qui peut être votre client.

Les entreprises sont conscientes de la nécessité d'avoir des connaissances pluridisciplinaires, elles préfèrent donc les professionnels avec une grande marque pour les soutenir.

Vous serez en mesure de vous concentrer sur vos objectifs de 1ère valeur et de vous focaliser sur ce qui est important et non sur des tâches non productives ou improductives. C'est la seule façon d'être excellent et de se développer.

Vos marges bénéficiaires seront beaucoup plus élevées et contrôlables, et vous disposerez d'un plafond de croissance qui ne dépendra que de vos objectifs et non des circonstances.

Vous pouvez bénéficier de la synergie et des avantages offerts par la Centrale, comme l'économie d'échelle pour avoir des prix très compétitifs avec des marges commerciales importantes.

Avec nous, vous évitez les coûts fixes en ingénieurs, programmeurs, analystes expérimentés et une foule d'autres avantages.

**"L'important n'est pas d'être premier,
mais d'être bien accompagné".**

La concurrence n'est pas un problème, c'est une opportunité, car la PME détecte rapidement les forces des Idonms et les faiblesses des autres. Chez Idonms, nous nous engageons à innover et à réinventer en permanence. Nous tenons compte de toutes les suggestions de notre réseau de partenaires et de clients, de sorte que le maintien de relations durables et stables avec eux est essentiel à la réussite de tous.

Idonms analyse en permanence les nouveaux outils, les nouveaux canaux et les tendances possibles. C'est un gros effort en temps et en argent que les agences d'Idonms évitent car tout n'est pas bon et valable pour vos clients et, donc , tout n'est pas bon et valable pour vous.



La transformation digitale et son complément le marketing en ligne, une grande opportunité pour les PME.

Sans entrer dans les questions structurelles actuelles ou les moments spécifiques du marché, comme nous l'avons expliqué, la perte de chiffre d'affaires des PME, la fermeture de nombre d'entre elles et les modèles d'affaires actuels qui deviennent obsolètes sont surtout dus à un changement très rapide et profond qui affecte tous les secteurs du canal traditionnel en faveur du canal Internet.

Pour qu'une entreprise traditionnelle réussisse à court et à long terme, il n'y a pas d'autre issue que la transformation digitale avec sa propre conception dans son modèle d'entreprise.

Aucune entreprise qui veut gagner de l'argent et survivre à court et à long terme, ne pourra le faire sans être présente sur les plateformes en ligne bien connues, mais bien au contraire. Sans leur propre modèle et stratégie, ils ne réussiront pas.

"Sans leur propre modèle et leur propre stratégie, ils ne réussiront pas". L'internet n'est pas en crise, ce sont les anciens modèles qui sont en crise.

Le potentiel de l'internet est donc encore largement méconnu, tant par les entreprises que par les professionnels des services digitaux.

Aujourd'hui, il n'y a pas de meilleur support pour une PME. Le reste des stratégies hors ligne, leur choix, leur stratégie et les mesures de suivi partiront de là.

La PME peut pratiquement tout mesurer, même l'impact d'une campagne de radio ou de télévision.



PMEs



La PME peut corriger sa campagne en temps réel et à coût nul.

C'est le moyen le plus abordable pour une PME.

La bonne stratégie en ligne peut faire passer une micro-entreprise au statut de multinationale.

La PME peut attirer des clients dans d'autres zones géographiques et les fidéliser.

L'internet permet à une entreprise d'être ouverte 24 heures sur 24, 365 jours par an.

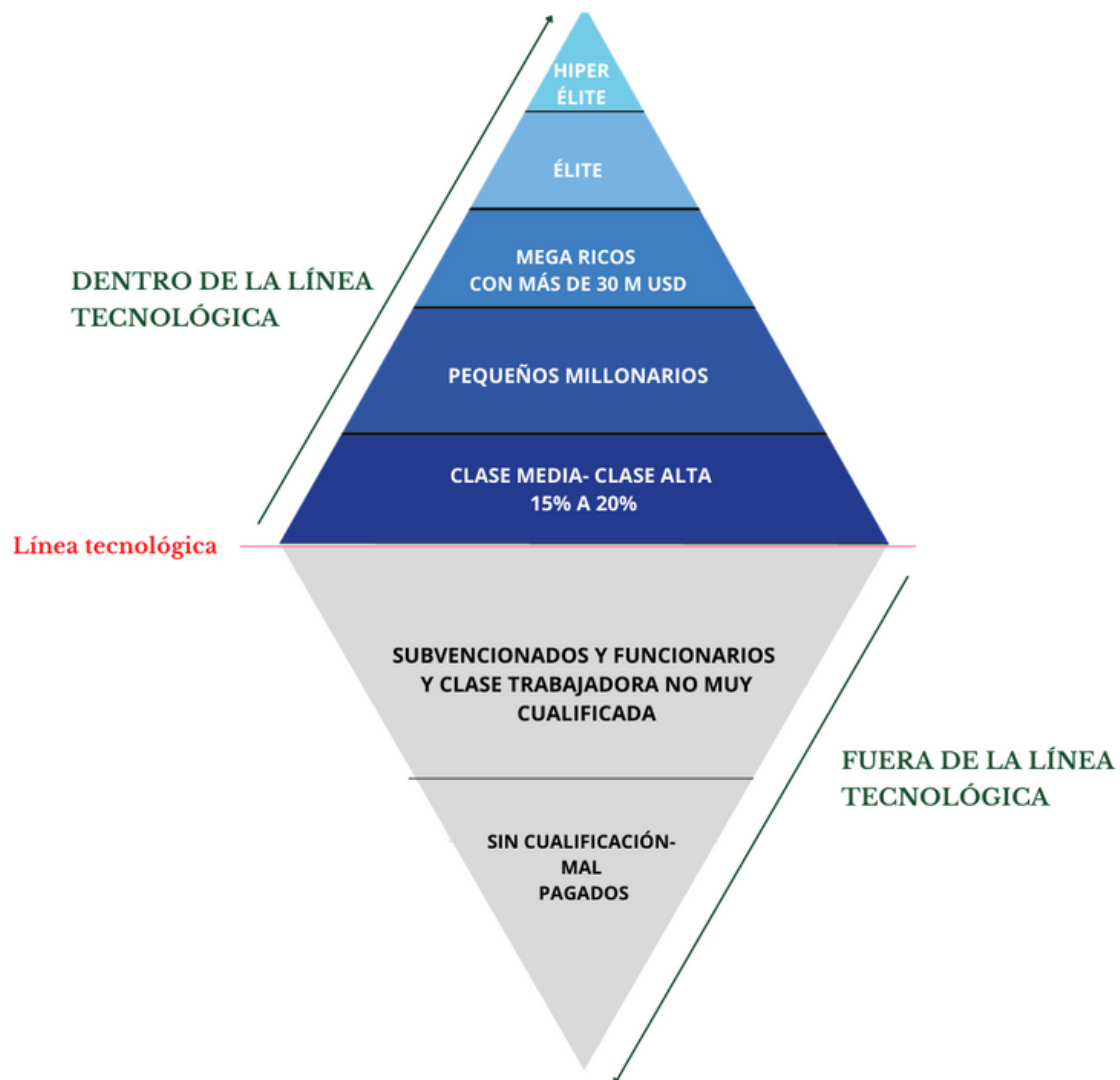
Tout secteur, produit ou service, toute PME, quelle que soit sa taille, peut obtenir de grands résultats à condition de se transformer numériquement avec son propre modèle.

L'internet est un transformateur de tous les autres canaux et 95 % des PME présentent de sérieuses lacunes dans les bases.

En conclusion, les PME ayant une transformation digitale appropriée et soutenues par un bon marketing en ligne, ont peu à perdre et beaucoup à gagner.



STRUCTURE SOCIALE QUI S'ANNONCE POUR LA PROCHAINE DÉCENNIE



Les nouvelles classes sociales sont déjà en place (FMI 2019)

La structure des classes sociales pour la prochaine décennie sera principalement basée sur la relation avec la technologie, qui à son tour continuera à être liée au leadership de l'économie. En d'autres termes, ceux qui travaillent dans les services technologiques de pointe ou connexes ou qui les contrôlent récolteront les plus grands avantages économiques, soit sous forme de salaire, soit sous forme de rentabilité de l'entreprise.

Qu'est-ce que le diplôme d'Idonms et le certificat d'auditeur ?

Le diplôme est remis au(x) franchisé(s) et à la personne qui a suivi la formation chez Idonms. Elle est attribuée à la fin de la période de formation.

Le diplôme* certifie que vous avez suivi la formation avec Idonms Consultancy en tant qu'analyste de la transformation digitale et du marketing en ligne.

(*) Il s'agit des connaissances et des concepts dans 35 domaines pour concevoir un nouveau modèle d'entreprise ou le transformer en environnement digital. Ainsi que des stratégies à appliquer dans la publicité et les applications en ligne.

Il ne certifie pas les connaissances techniques en matière de conception de sites web ou de programmation.



Communication Agency & Online Marketing

PROFESSIONAL CERTIFICATE

We certify that:

Jorge San Cristóbal

He has carried out the training programme with the ISSUE all-in-one methodology for

Analysis in Online Communication & Intelligence

And he has passed the tests successfully, so he gets the present

ONLINE COMMUNICATION & INTELLIGENCE ANALYST CERTIFICATE

Issued at the headquarters of Idonms Corp.

London, January 29th 2020

A stylized signature of Andy Sharp.

Andy Sharp
Chairman

A stylized signature of Chris McKendry.

Chris McKendry
Chief Executive Officer

LE DIAGRAMME D'UNE ENTREPRISE INTERNET PROSPÈRE. CHEZ IDONMS, NOUS VOUS MONTRERONS COMMENT

C

DIGITISATION

Technologies ; sites web, boutiques en ligne, réseaux sociaux, applications ...)

B



A

PERCEPTION DE LA VALEUR AJOUTÉE ET DE LA MARQUE

LA TRANSFORMATION DIGITALE

Modèle d'entreprise adapté
au canal digital et/ou
physique

Pour réussir et sécuriser l'entreprise :

1. Il est essentiel d'avoir les trois A + B + C.
2. si la base "A et B" est manquante, le "C" ne tient pas.
3. C seul ne rapporte pas de revenus significatifs et devient une dépense continue et non un investissement ou un actif.
4. Lorsque les bases A et B existent, C devient un actif.

Le certificat d'auditeur ; attribué au(x) franchisé(s) à condition qu'ils aient géré au moins quatre projets de TD avec Idonms.

Il certifie un niveau avancé de connaissances et d'expérience professionnelle pour attester qu'une entreprise dispose ou non d'un modèle économique 100 % digital. Elle nécessite deux ans d'expérience chez Idonms ou d'avoir participé à au moins quatre projets chez des clients dans leur transformation digitale.

Il ne certifie pas les connaissances techniques en matière de conception de sites web ou de programmation.

Ce certificat est très demandé par les fonds d'investissement et les accélérateurs d'entreprises pour leurs start-ups, ainsi que par les grandes entreprises qui souhaitent compter dans leur personnel des professionnels de haut niveau ayant une expérience reconnue en matière de TD.

Merci de votre attention. Pour plus d'informations, vous pouvez contacter avec : info.usa@idonms.com à l'attention de Mme Elena Rivera