



*Petites entreprises, grands talents*

## Explications & Conseils pour réussir

Document à l'attention des revendeurs

# Sommaire

|   |    |
|---|----|
| I/ UPME : notre société .....                     | 3  |
| Généralités sur UPME.....                         | 3  |
| II/ INTERNET : notre spécialité .....             | 4  |
| Le service proposé .....                          | 4  |
| III/ UPME et vous .....                           | 6  |
| L'opportunité de devenir revendeur UPME .....     | 6  |
| La puissance de notre réseau de vente .....       | 6  |
| Votre numéro de revendeur .....                   | 7  |
| IV/ Trouver les clients .....                     | 8  |
| Généralités sur la prospection .....              | 8  |
| Cibler ses prospects .....                        | 8  |
| Arguments .....                                   | 9  |
| Rentabilité assurée dès le premier client : ..... | 9  |
| Facilité d'utilisation : .....                    | 9  |
| Mise à jour gratuite et illimitée : .....         | 10 |
| Référencement optimisé : .....                    | 10 |
| Compatibilité tous navigateurs : .....            | 10 |
| Hébergement sur serveurs dédiés : .....           | 10 |

# I/ UPME : notre société

---

## *Généralités sur UPME*

UPME est une jeune société française créée en Juillet 2008 qui s'est fixé pour objectif de réduire la fracture numérique en mettant à la portée de tous la possibilité de créer un site internet.

Concrètement, cela signifie que notre société propose à ses clients un outil en ligne facilitant la création de leur site. UPME est le fruit du travail de quatre élèves ingénieurs de SUPINFO, école mondialement connue dans le secteur informatique :

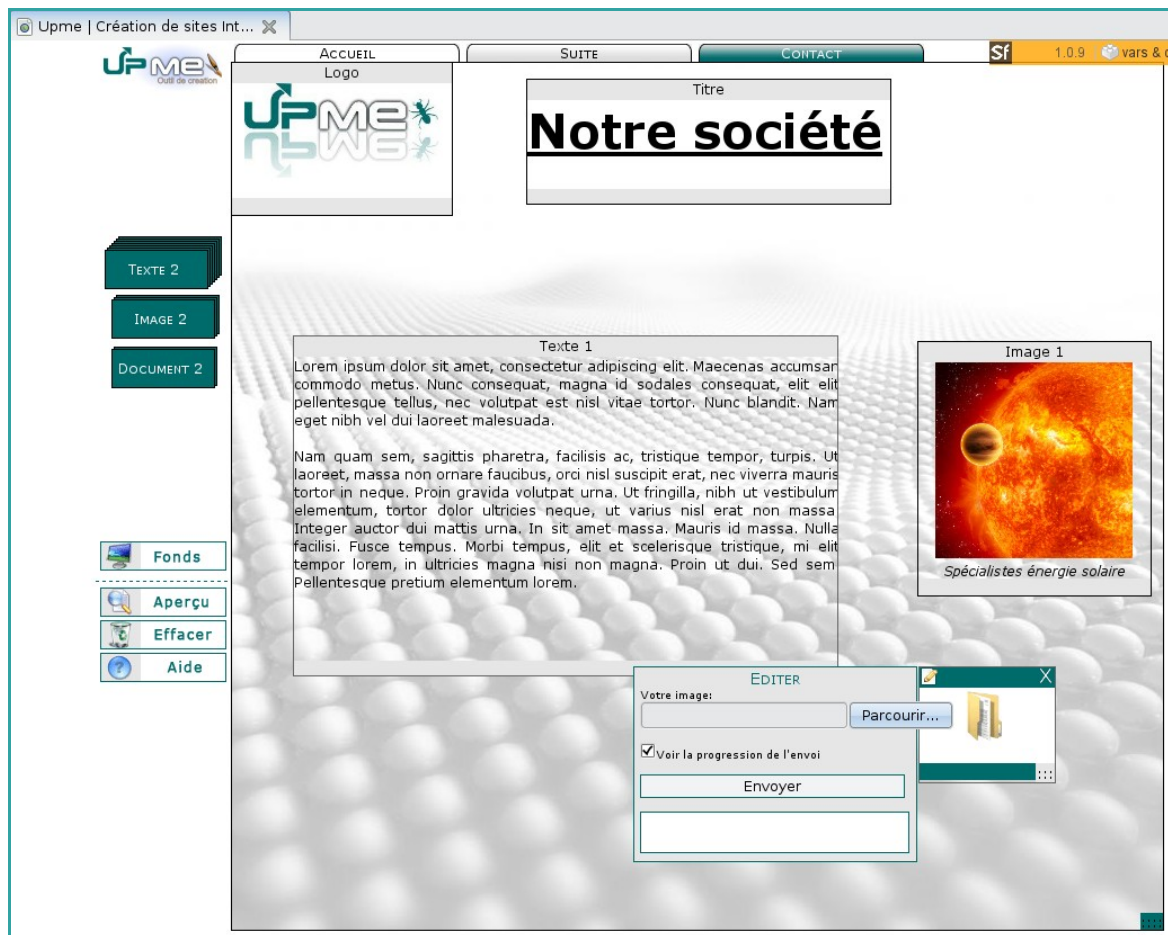


Ces derniers ont ainsi mis en commun leurs connaissances afin de permettre la conception d'un site internet original dans son intégralité à tous, pour un coût dérisoire !

## II/ INTERNET : notre spécialité

### Le service proposé

UPME est une solution simple et économique pour la réalisation de sites internet sur mesures : le client crée lui-même son site, quel que soit son niveau en informatique, UPME gère tout le reste.



Voici les caractéristiques qui font d'UPME la société incontournable dans le secteur de la création de sites Internet

✓ UPME est le seul outil où le client démarre d'un page vierge, sans modèle pré-enregistré.

✓ La simplicité d'utilisation permet de concevoir un site dans son intégralité en seulement quelques minutes.

✓ Le client organise librement son site sur les pages, il gère ses contenus en positionnant les éléments mis à sa disposition (titre, logo, zones de textes, images, documents, arrière plan, carte d'accès).

✓ Le client bénéficie d'une adresse en .upme.fr et peut facilement souscrire en ligne à des noms en .fr .com etc.

✓ Le client modifie ses données et met à jour de l'ensemble des éléments qui composent son site instantanément grâce à son espace d'administration.

The screenshot shows the 'Mon site' section of the UPME administration interface. At the top, there are navigation tabs: 'Résumé', 'Mon Compte', 'Mon site', and 'Suivi'. Below the tabs, a purple box contains instructions: 'Les informations sur cette page vont servir au référencement de votre site. Celui-ci est très important car c'est lui qui détermine le positionnement dans les résultats des moteurs de recherche. Remplissez bien les champs.' and '\* : Champ obligatoire.' Below this, a link says 'Visitez votre site hauteur.upme.fr.' with a small browser window icon showing a 'MODIFIER' button. The main section is titled 'Modifier mon site' and contains several form fields with instructions:

- Titre: \*** hauteur. Instruction: 'Le titre apparaîtra dans la barre en haut du navigateur et dans le résultats du moteur de recherche. De préférence choisissez quelque chose de clair et concis, par exemple: "Boulangerie artisanale « Le Bon Pain » à Montpellier'.
- Mots ou phrases clés: \*** hauteur. Instruction: 'Ils doivent être séparés par une virgule. Les mots clés servent à vous trouver sur les moteurs de recherche, des mots clés précis et spécifiques donneront de meilleurs résultats que des mots plus commun. Il est conseillé de ne pas dépasser 10 mots clés.'
- Description: \*** hauteur<br />. Instruction: 'Description en quelques lignes de votre site.'

✓ Le client choisit sa durée de souscription et ses options. Il règle en une seule fois, par carte bancaire ou par chèque.

✓ Pour un service équivalent, les tarifs pratiqués par UPME sont souvent dix fois moins élevés que ceux proposés par les agences web traditionnelles. Puisque le client réalise son site, il est dispensé de la rédaction d'un cahier des charges complexe.

✓ Le site du client ne contient que ce que le client a choisi d'afficher : nous ne l'encombrons pas de publicités.

## III/ UPME et vous

---

### *L'opportunité de devenir revendeur UPME*

Parallèlement à la prestation détaillée précédemment, nous permettons à certaines personnes de promouvoir notre offre en leur accordant un pourcentage sur les ventes qu'elles nous aideront à réaliser (ventes vérifiées par un numéro unique de revendeur). Bien entendu, ces deux aspects sont totalement indépendants l'un de l'autre. Il est tout à fait possible d'être simplement client, simplement revendeur, ou les deux à la fois.

Pour plus d'informations concernant la part des commissions, voir le fichier « revendeur-upme-commissions.pdf ». Ensuite, pour vous enregistrer en tant que revendeur UPME, il suffit de prendre contact avec notre service commercial en passant par le formulaire de contact accessible sur le site [www.upme.fr](http://www.upme.fr) et en sélectionnant l'objet « devenir revendeur ».

Si vous êtes parrainés, vous devrez nous fournir le numéro du revendeur qui souhaite vous intégrer à son équipe. Une fois votre demande validée par nos services, nous vous transmettrons la procédure à suivre pour avoir votre accès spécial "revendeur UPME" et ainsi commencer à toucher des commissions sur vos ventes.



### *La puissance de notre réseau de vente*

L'opportunité que nous proposons ne s'arrête pas à ce système classique qui repose sur l'attribution de commissions en fonction de vos clients directs uniquement. Notre société a opté pour un modèle de distribution innovant qui permet à ses revendeurs de créer de véritables équipes commerciales dans lesquelles l'activité du groupe sera rémunérée. Concrètement, cela signifie que les revendeurs percevront des commissions sur leurs ventes directes, mais aussi sur les ventes réalisées par les revendeurs qu'ils auraient eux-mêmes recrutés.

Toutes les informations sur le plan de rémunération se trouvent dans le fichier « revendeur-upme-commissions.pdf ».

## Votre numéro de revendeur

Lors de l'activation de votre accès revendeur, nous vous fournissons un numéro unique de revendeur. Celui-ci vous est indispensable pour prétendre à une quelconque commission.

| REVENDEUR   |                                   |
|---|-----------------------------------|
| Merci d'indiquer le numéro de la personne qui vous a fait connaître UPME. |                                   |
| Numéro de revendeur:  | <input type="text" value="0023"/> |

Vous devez **informer vos prospects du numéro à renseigner** lors de la création de leur site, il leur sera demandé dans le 2° formulaire de validation après la création « graphique » du site.

De même, vous devez fournir ce numéro aux revendeurs que vous souhaitez intégrer à votre équipe afin que notre service informatique puisse correctement superviser l'activité de chaque équipe.

## IV/ Trouver les clients

---

### *Généralités sur la prospection*

Il est primordial de savoir que selon votre expérience, votre activité professionnelle, votre vision personnelle de l'outil informatique et plus généralement de l'Internet, vous aurez une approche différente de vos clients. Tous ces paramètres vont fortement influencer votre prospection future.



### *Cibler ses prospects*

Plusieurs solutions sont envisageables lors de votre première réflexion sur votre clientèle-cible.

- ✓ La première cible sera évidemment votre carnet d'adresse. Que ce soit dans votre entourage proche ou plus éloigné, vous connaissez sans doute déjà des personnes potentiellement intéressées par le service proposé par UPME. Dans ce cas, votre démarche sera des plus simples puisqu'il suffira de vous assurer que votre interlocuteur ne possède pas encore son site internet avant de lui présenter notre formule.

✓ Prospecter en fonction de votre expérience personnelle. Pour démarcher vos clients selon votre propre expérience, vous pouvez retracer l'historique des professionnels auxquels vous avez déjà fait appel et vous demander s'ils pourraient tirer un quelconque avantage d'un site internet ; que ce soit pour améliorer leur image auprès de leurs clients, proposer des informations détaillées en ligne ou accroître leurs ventes. Pour cela, le plus simple reste de



lister les professionnels, associations, indépendants, artisans, etc. au sujet desquels vous avez déjà recherché des renseignements, informations sur internet ou autour de vous. Si à un seul instant par le passé, vous vous êtes demandé si ce fournisseur possédait son site internet mais ne l'avez pas trouvé, vous pouvez vous permettre de le contacter en lui proposant de combler cette lacune.

✓ Prospecter en fonction de l'activité professionnelle. Cette méthode demeure la plus généraliste. Il s'agit de contacter des prospects que vous ne connaissez pas. Vous êtes alors libre de les contacter en fonction de leur secteur professionnel ou géographique. Certaines activités sont plus sensibles que d'autres à l'atout que peut constituer un site internet : véritable vitrine virtuelle de leur entreprise.

## Arguments

Pour vous convaincre de l'efficacité et de la facilité d'utilisation de notre service, le plus simple est de vous rendre sur notre site pour tester l'outil de création que vous devez promouvoir. Il se trouve dans la rubrique « création » et se charge en cliquant sur « commencer » ou sur le descriptif des étapes de création. Voici quelques arguments de vente supplémentaires :

### Rentabilité assurée dès le premier client :

En fonction de l'activité de votre prospect, les frais de création de site seront le plus souvent rentabilisés à partir du premier client qui aura pris contact grâce au site internet.

### Facilité d'utilisation :

Tout le monde peut désormais créer un site internet sans contrainte technique ni barrière informatique. Une vidéo de démonstration est disponible sur [upme.fr](http://upme.fr). Elle présente une création de site internet en 4 minutes (explications comprises).

### Mise à jour gratuite et illimitée :

Le client peut modifier à sa guise, gratuitement et en toute sécurité son site, ses informations personnelles ainsi que ses informations de référencement depuis n'importe quel ordinateur connecté à Internet.

### Référencement optimisé :

Le code informatique généré est adapté aux derniers standards Internet et assure un référencement rapide et optimal par les principaux moteurs de recherche.

### Compatibilité tous navigateurs :

Les sites générés par l'outil de création UPME sont compatibles avec 99% des navigateurs Internet les plus utilisés, leur affichage ne nécessite aucun plugin ou composant supplémentaire à installer.

### Hébergement sur serveurs dédiés :

Les serveurs informatiques de la société UPME sont localisés à Paris, dans un environnement sécurisé, ils disposent d'une liaison à 100Mbits/sec et bénéficient d'une sauvegarde externalisée 24h/ 24. Toutes ces précautions assurent à nos serveurs une haute disponibilité ainsi qu'une efficacité optimale.

Pour toute question, n'hésitez pas à contacter votre revendeur parrain UPME ou écrivez à [contact@upme.fr](mailto:contact@upme.fr)



*Petites entreprises, grands talents*