

Webinaire

Transformez vos candidats en apprenants grâce au réseau alumni

25 mars 2025

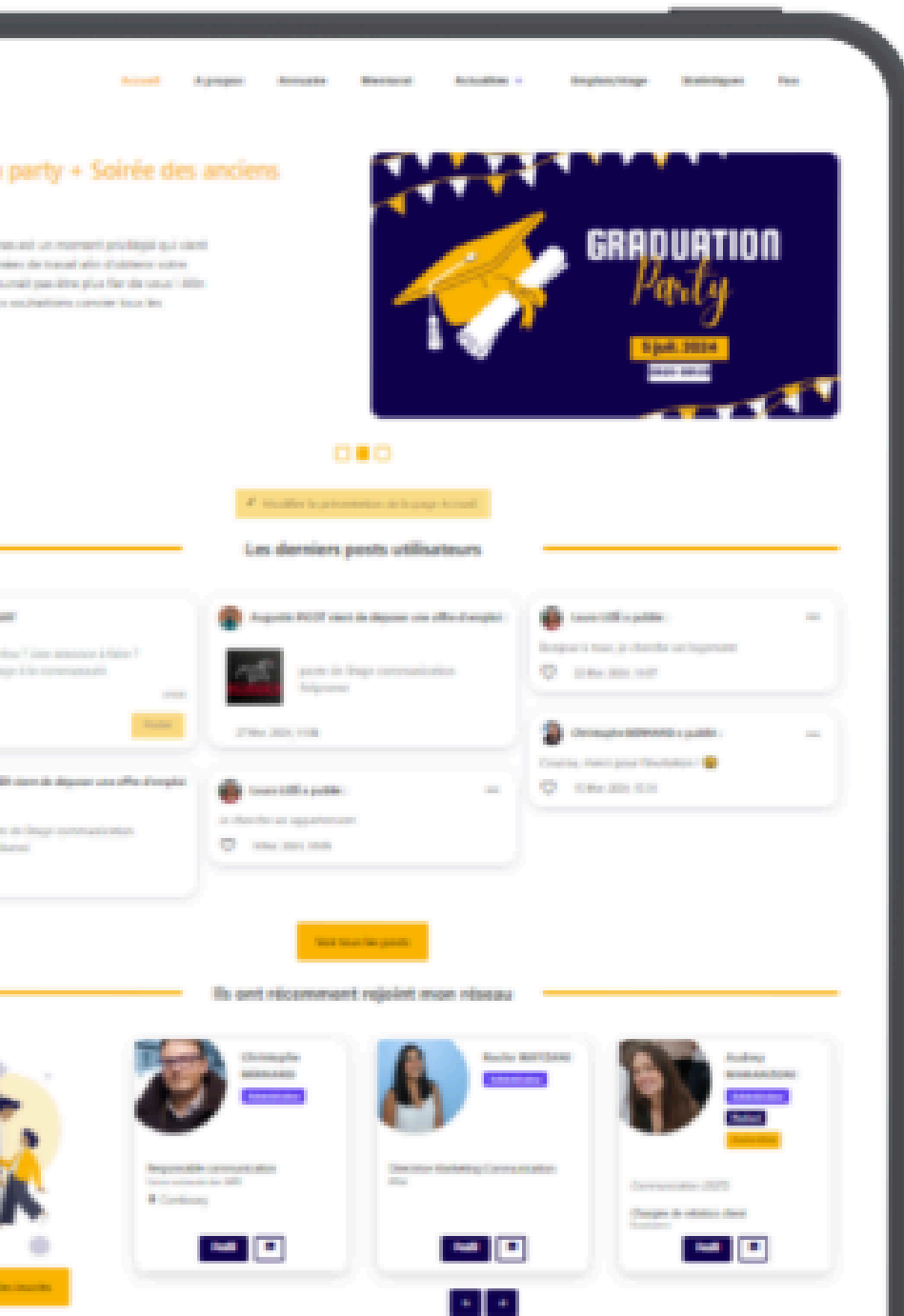
14h-15h



Clémentine POLLET
Directrice des Opérations
Datalumni

Datalumni, c'est quoi ?

Une plateforme SaaS & 8 fonctionnalités phares



Annuaire

Réunissez vos anciens et **valorisez** votre communauté pour **attirer** de nouveaux diplômés.



Mentorat

Ouvrez le **partage** et l'**accompagnement**.



Groupes

Renforcer la **visibilité** des initiatives.
Faciliter la gestion des communautés.



Job board

Accédez au **marché caché** de l'emploi alimenté par votre propre réseau et par les entreprises.



Blog

Fédérez et **animez** votre communauté.



Fil d'actualités

Favorisez les échanges et mettre en avant l'activité du réseau !



Évènements

Organisez facilement des rencontres, des conférences ou des ateliers.



Smart Data

Suivez l'**insertion professionnelle** de vos diplômés et **adaptez** votre offre de formation.

Mais Datalumni, c'est aussi ...

Une agence de **communication**

Newsletters, portraits d'anciens étudiants, community management, etc.



Des **enquêtes** d'insertion professionnelle



Mais Datalumni, c'est aussi ...

+ 130 écoles clientes



Au programme du webinaire

- 1 **Que dit le marché ?**
- 2 **Zoom sur le funnel de conversion**
- 3 **Le rôle de l'alumni dans votre stratégie de conversion**
- 4 **Comment engager son alumni ?**
- 5 **Des questions ?**



① Que dit **le marché** ?

① Que dit le marché ?

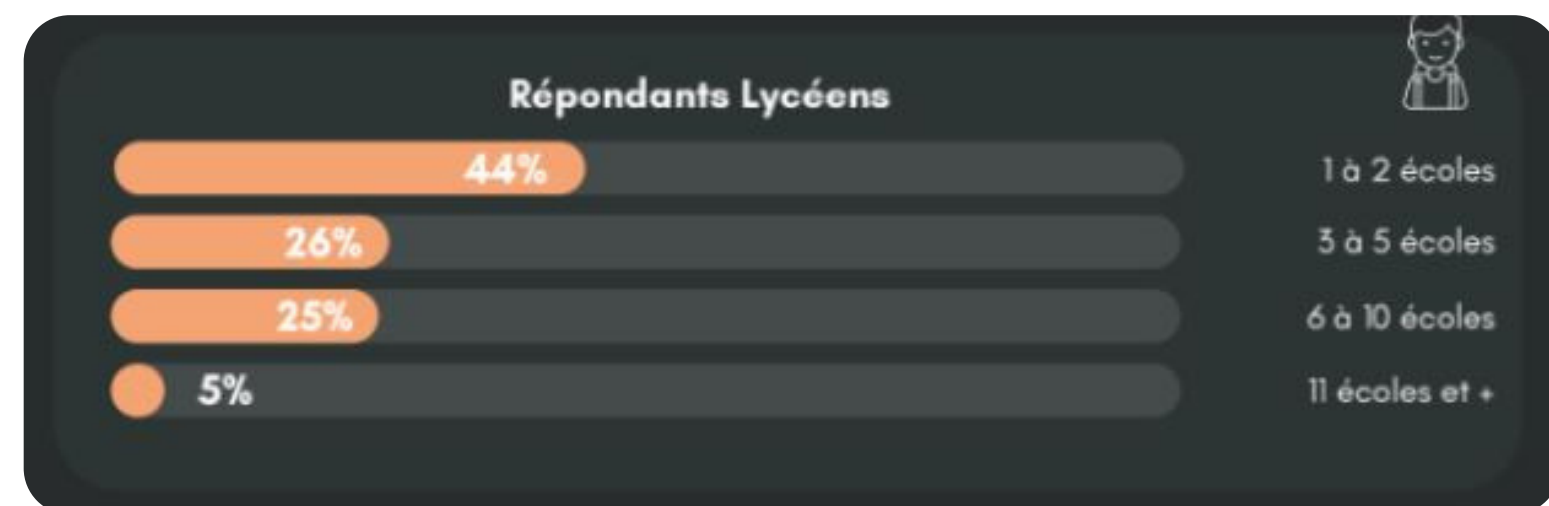
Contexte : un étudiant qui a le choix !

- Démocratisation des formations en alternance
- Candidatures moins nombreuses mais plus ciblées



1 Que dit le marché ?

Nombre de candidatures en 2023



+18%

-25%



SOURCE

[Etude menée](#) sur 2 706 étudiants entre le 1er juin 2023 et le 30 septembre 2023 par **le Collectif "Expérience étudiante"**.

① Que dit le marché ?

Des entreprises de plus en plus craintives ...

- L'annonce de la suppression des primes de contrat de professionnalisation, représentant 15% des contrats
- Baisse des prises en charge des OPCO face à des coûts de formation en hausse
- Baisse des autres aides pour les formations pro (reste à charge CPF, dispositif FNE,...)
- L'inflation a une conséquence directe sur l'activité des entreprises, et donc sur le recrutement
- Un contexte politique particulier...

① Que dit le marché ?

Alors, il faut **tirer son épingle du jeu**

COMMENT ?

SPOILER

*Grâce au réseau alumni mais promis je
vous en parle un peu après ...*



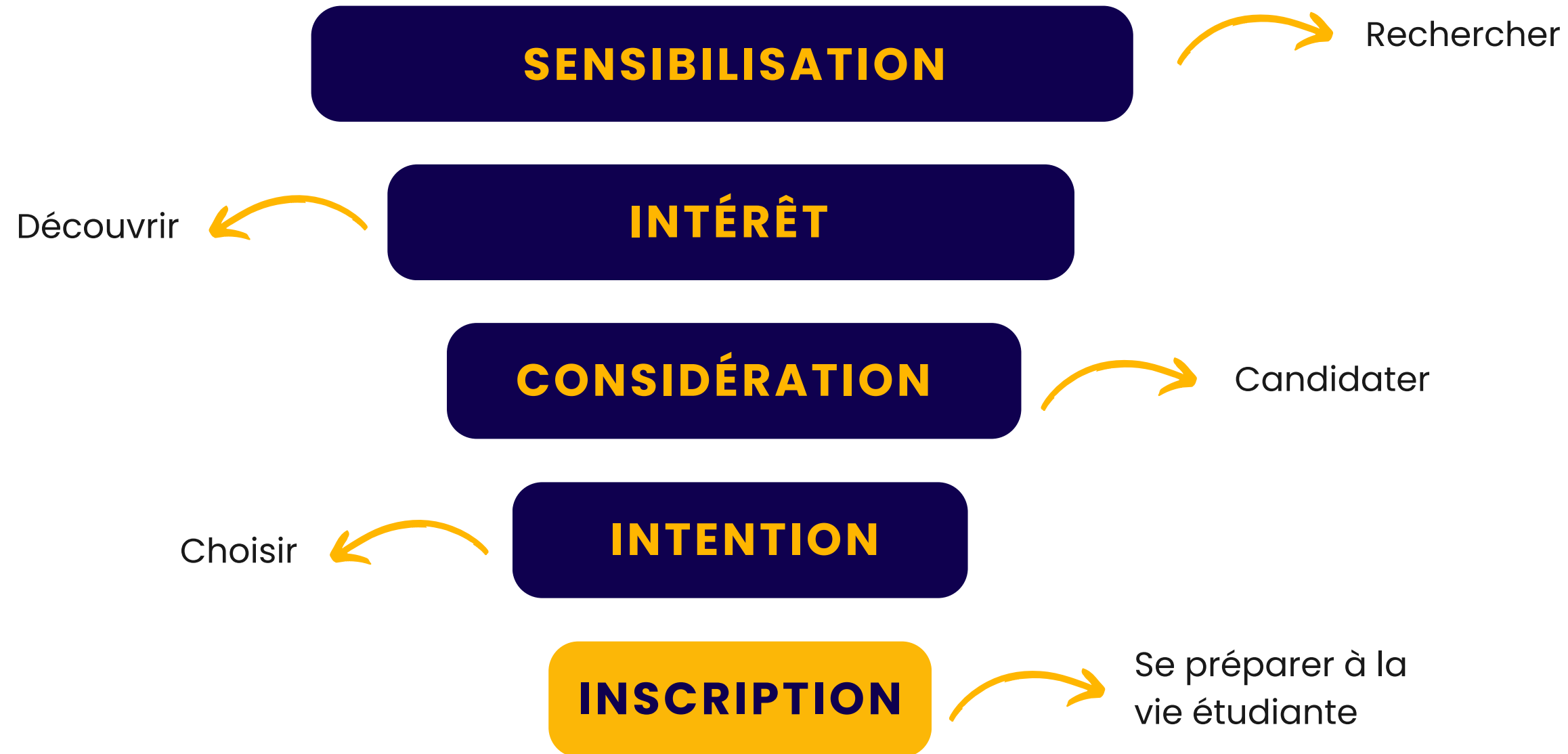
Mais d'abord ... ↗



② Zoom sur le **funnel** d'acquisition

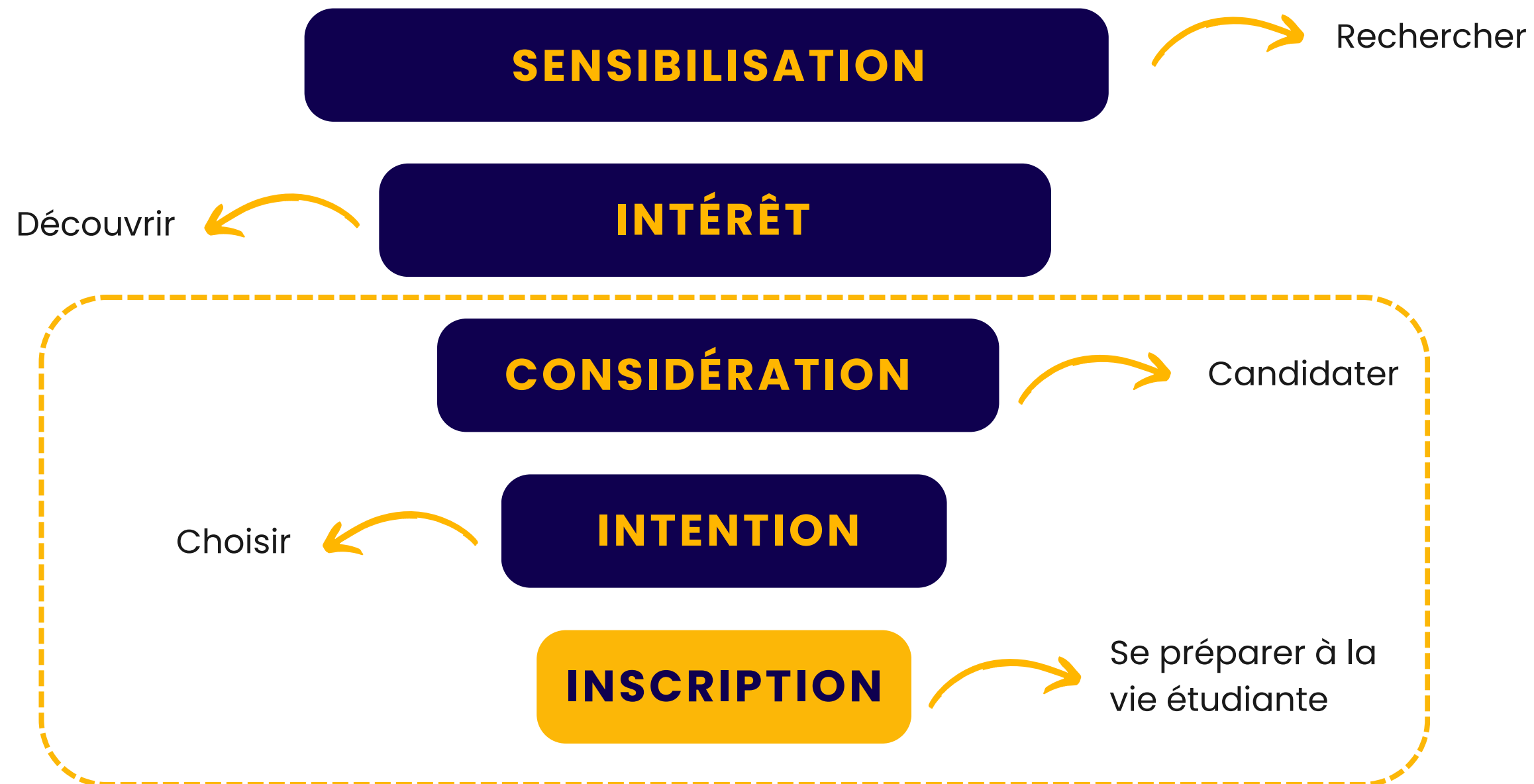
② Zoom sur le funnel d'acquisition

Connaître le **parcours de vos leads**



② Zoom sur le funnel d'acquisition

Connaître le **parcours de vos leads** : du **prospect** au **candidat**



2 Zoom sur le funnel d'acquisition

1. Convertir c'est... Maintenir l'engagement du candidat

Relances personnalisées : appels, emails ou SMS pour suivre l'avancement du dossier et répondre aux doutes.

Accès privilégié à la communauté : invitations à des groupes privés (WhatsApp, Discord, LinkedIn) pour interagir avec d'autres candidats, étudiants et alumni.

Immersion dans la vie étudiante : proposer une journée d'observation ou un cours d'essai.

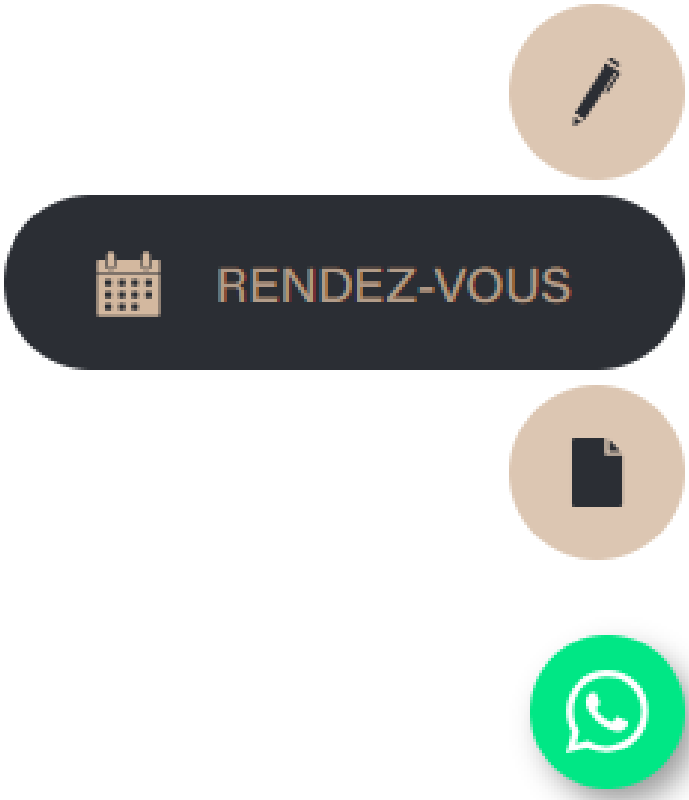
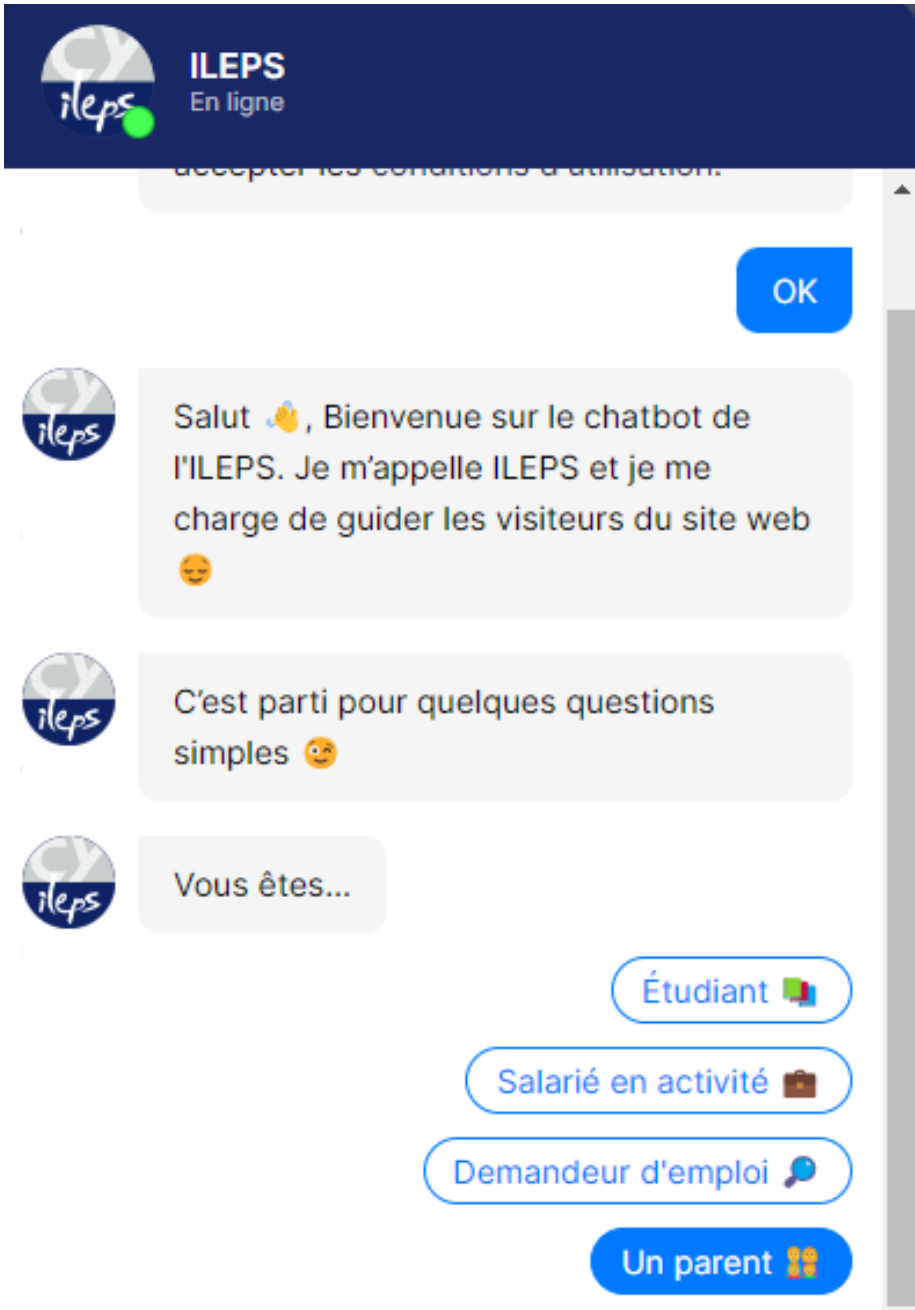


② Zoom sur le funnel d'acquisition

2. Convertir c'est... Lever les freins à l'inscription

- Entretien individuel : un échange personnalisé avec un conseiller pour répondre aux questions sur le financement, le logement, les débouchés.
- Aide administrative : simplifier les démarches d'inscription, proposer des guides pratiques.
- Solutions de financement : présenter les aides disponibles (bourses, paiements échelonnés, partenariats bancaires).

Exemple de **chatbot** pour lever les doutes



47% des étudiants souhaitent accéder à un outil de chat en libre-service pour obtenir de l'aide, mais seulement **26 % déclarent y avoir accès.**

② Zoom sur le funnel d'acquisition

3. Convertir c'est... Créer un sentiment d'urgence et de rareté

- Places limitées : mettre en avant le nombre de places restantes.
- Avantages pour les premiers inscrits : offrir des réductions sur les frais d'inscription ou des bonus (coaching, matériel, accès à des événements).
- Dates limites claires : communiquer régulièrement sur les échéances à ne pas manquer.

2 Zoom sur le funnel d'acquisition

4. Convertir c'est avant tout... Rassurer



Avis Google, success stories, taux de réussite, chiffres insertion professionnelle, certifications, etc. mettez en avant vos atouts !



Mettre en relation votre candidat avec plusieurs personnes :

- Un de vos étudiants pour le côté "vie étudiante"
- Un jeune alumni pour le côté "insertion professionnelle"
- Un alumni expérimenté pour rassurer
- Un enseignant

- ★ Relation plus égalitaire et de confiance
- ★ Dialogue désintéressé
- ★ Sentiment de transparence



2 Zoom sur le funnel d'acquisition

5. Convertir c'est avant tout... Accompagner

A retenir

Vos candidats ont besoin de solutions concrètes à leur besoin pour passer à l'action et s'inscrire !

Conseils

Outils, disponibilité, parcours utilisateur irréprochable, ateliers, jobboard et mise en relation avec les entreprises.





3

Le rôle de l'alumni dans votre stratégie de conversion

③ Le rôle de l'alumni dans votre stratégie de conversion

Le rôle de l'alumni dans votre stratégie de conversion

Les alumni ...

- 👉 comme **gage de qualité**
- 😊 comme **vecteur de confiance**
- 💛 comme **sentiment d'appartenance** à un statut social
- 🤝 comme vecteurs **d'offres d'alternance**
- 👉 pour **accompagner les futures générations**



③ Le rôle de l'alumni dans votre stratégie de conversion

Quelques actions concrètes

1. L'alumni, comme User Generated Content !

Il peut contribuer à votre image de marque en :



Donnant une interview
(podcast, vidéo, blog,...)




Déposant un avis Google



Interagissant avec vos
réseaux sociaux

3 Le rôle de l’alumni dans votre stratégie de conversion


Le podcast à envoyer



CAMPUS DES DIRIGEANTS

Campus des Dirigeants

Bienvenue sur ce podcast produit par le Campus des Dirigeants ! Le podcast destiné aux entrepreneurs, aux dirigeants et à toutes celles et ceux qui les conseillent et les accompagnent. Je suis Bruno Tesson, fondateur du Campus des Dirigeants, organisme de formation dédié à la formation des dirigeants d'entreprise.




6 H Du BAT
LE PODCAST QUI REVEILLE LE BTP

6 H Du BAT', le podcast qui réveille le BTP


Debout ! Il est 6h du BAT' ! Prépare ton café et installe-toi pour commencer la journée comme il faut ! Ici, on aborde différents sujets liés au BTP, Si les sujets comme 🏠 "L'écosystème du BTP" "Les méthodes de gestions des professionnels du bâtiment" "Les projets innovants e...

ÉPISODE



06 - Navigation familiale avec Marie-Hélène Dick, de vétérinaire au Groupe Virbac





Bienvenue sur ce podcast produit par le Campus des Dirigeants ! Si vous êtes entrepreneur, dirigeant, dirigeante de notre podcast est Marie-Hélène Dick, entrepreneuse aguerrie, présidente du Groupe Virbac, laboratoire phar...



05 - Au cœur de l'AFM avec Thierry Mulliez : Unité familiale et esprit d'entreprendre

Bienvenue sur ce podcast produit par le Campus des Dirigeants ! Si vous êtes entrepreneur, dirigeant, dirigeante...

ÉPISODE

		AJOUTÉ	🕒
	<p>#56 Ty Mat'Elec, un électricien pas comme les autres - Mathis Behague</p> <p>Aujourd'hui on reçoit : Mathis BEHAGUE, Électricien dirigeant de TyMat'Elec Une rencontre attachante qui nous a permis de parler de ce qui l'a amené à se tourner vers un métier du BTP après avoir expérimenté de nombreux autres métiers. Mais aussi de; ⚡ Son parcours jusqu'à la création de TyMat'Elec ; 🏠 L'importance d'avoir un mentor durant sa reconversion ; 🧠</p>	24/06/2024	36:07
	<p>#55 Share is More, l'architecture ça se partage - Sylvain Bidart</p> <p>Aujourd'hui on reçoit : Sylvain Bidart, Co-fondateur de Share Is More - Connected Architecture C'était l'occasion pour moi de parler d'architecture connectée, de Share Is More et de pourquoi il est indispensable de communiquer sur les projets architecturaux aujourd'hui. Mais aussi : 🏠 Son parcours et le lien que j'entretiens avec l'architecture. 🧠 La genèse de</p>	17/06/2024	29:32
	<p>#54 Les dispositifs légaux liés aux activités du BTP - Sabine Vuillermoz</p> <p>Ce matin je reçois : Sabine Vuillermoz Avocate auprès des artisans L'occasion d'évoquer les éléments légaux liés aux métiers du BTP qui sont trop souvent sous-estimés. 🧠 Mais aussi : 🏠 Son parcours et pourquoi s'orienter vers la défense des artisans 🧠 Les risques financiers et juridiques encourus si manquement à ces dispositifs légaux 🧠 Vers quels acteurs se</p>	10/06/2024	30:58
	<p>#53 Jointeur, un métier qui fait bande à part - Dylan Touzé</p> <p>Ce matin, je reçois : Dylan TOUZÉ, Chef d'entreprise J&P finitions et créateur de contenu. C'était l'occasion de mettre en lumière un métier bien spécifique, celui de jointoyeur 🏠 Mais</p>	03/06/2024	32:37

③ Le rôle de l'alumni dans votre stratégie de conversion

Quelques actions concrètes

2. L'alumni ambassadeur, vecteur de confiance

75% des futurs étudiants souhaitent **échanger avec des "ambassadeurs"** de l'école lors du processus de recrutement

35% des futurs étudiants ont été **réellement en contact avec un ambassadeur** *(-9 points par rapport à 2022)*

Donnez-leurs un accès à une liste d'anciens disponibles, telles des références !

3 Le rôle de l'alumni dans votre stratégie de conversion

Quelques actions concrètes

3. L'alumni comme source de confiance

Vous pouvez communiquer sur la performance de vos formations grâce à vos alumni :



Réussite



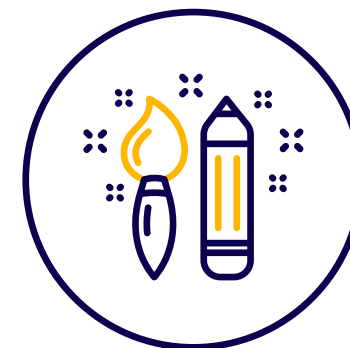
Insertion professionnelle



Satisfaction



Les projets réalisés



Les success stories
(portraits)

③ Le rôle de l'alumni dans votre stratégie de conversion

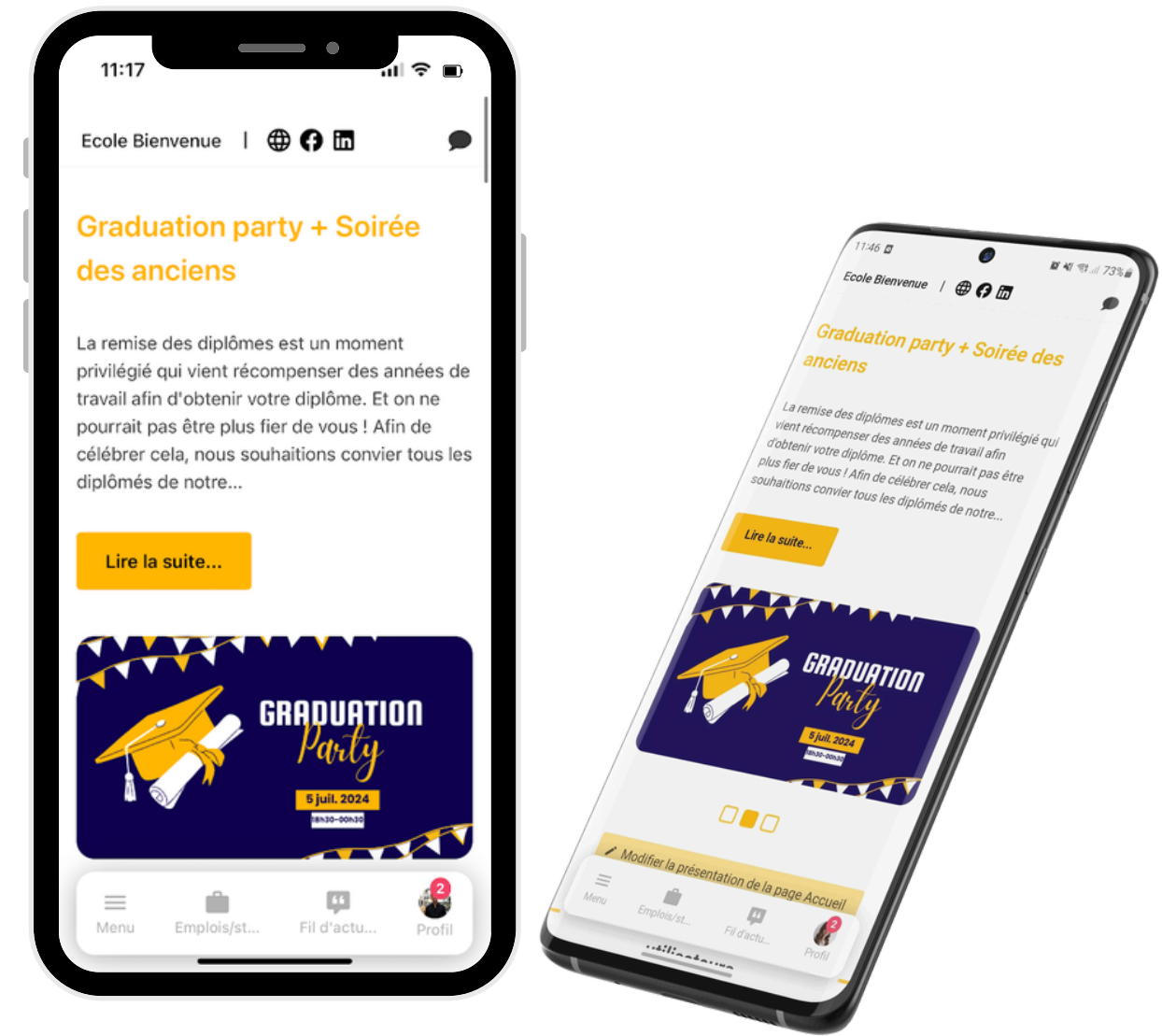
Quelques actions concrètes

4. Intégrez vos candidats à votre réseau d'anciens élèves !

Montrez que vous avez un réseau et créez un statut social/ sentiment d'appartenance autour de votre établissement. *Exemple : "Centraliens", "Creators"...*

Permettez à vos candidats de pouvoir :

- Accéder à des opportunités d'alternance
- Echanger avec vos étudiants et vos anciens
- Etre accompagnés par des professionnels dans leurs recherches et orientation professionnelle



3 Le rôle de l'alumni dans votre stratégie de conversion

Quelques actions concrètes

Ils intègrent leurs candidats à leur plateforme laumni – Le cas de l'ESCT

- 496 candidats inscrits sur la plateforme pour la rentrée 24/25
- 16 ont utilisé le programme de mentorat
- Accès à toutes les fonctionnalités de la plateforme
- Questionnaire d'inscription adapté

Quels résultats ?

- Sur toutes les offres d'alternance publiées sur la plateforme, 49% des recruteurs ont trouvé leur recrue via le réseau de l'ESCT
- Un gain de temps dans la saisie des offres
- Une preuve de l'implication de l'école dans le placement des candidats (Qualiopi critère 6 "S'investir dans son environnement professionnel" indicateur 28 et 29)



Valentine GEITNER

Responsable communication



③ Le rôle de l'alumni dans votre stratégie de conversion

Quelques actions concrètes

5. L'alumni mentor

65% des lycéens habitants en zone rurale (moins de 20 000 habitants) ont prévu de déménager pour poursuivre leurs études supérieures !

Un gros changement pour de jeunes adultes !

30% des alumni souhaitent accompagner un étudiant

③ Le rôle de l'alumni dans votre stratégie de conversion

Quelques actions concrètes

5. L'alumni mentor

C'est là que peut intervenir un alumni mentor, un premier lien au sein de votre école pour les guider sur différentes thématiques :

- CV et entretien d'embauche
- Intégration à la vie du campus
- Présentation d'un secteur d'activité, d'un métier
- Sortie de zone de confort, gestion du stress
- Handicap et accompagnement personnalisé
- Etc..



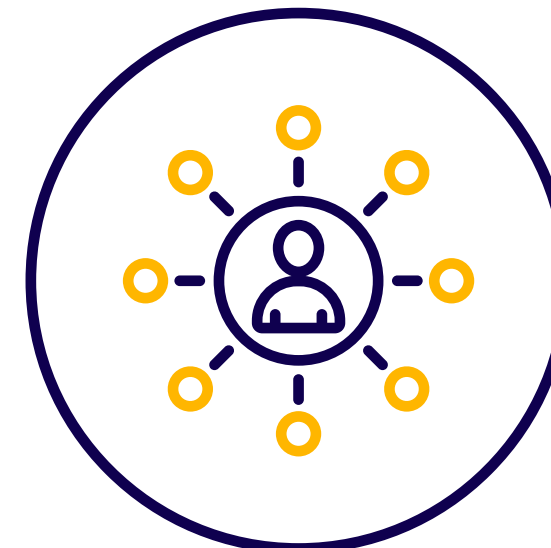
③ Le rôle de l'alumni dans votre stratégie de conversion

Quelques actions concrètes

6. L'alumni recruteur



1/3 emploi se trouve
grâce au réseau



10% de vos alumni
souhaitent recruter au sein du réseau

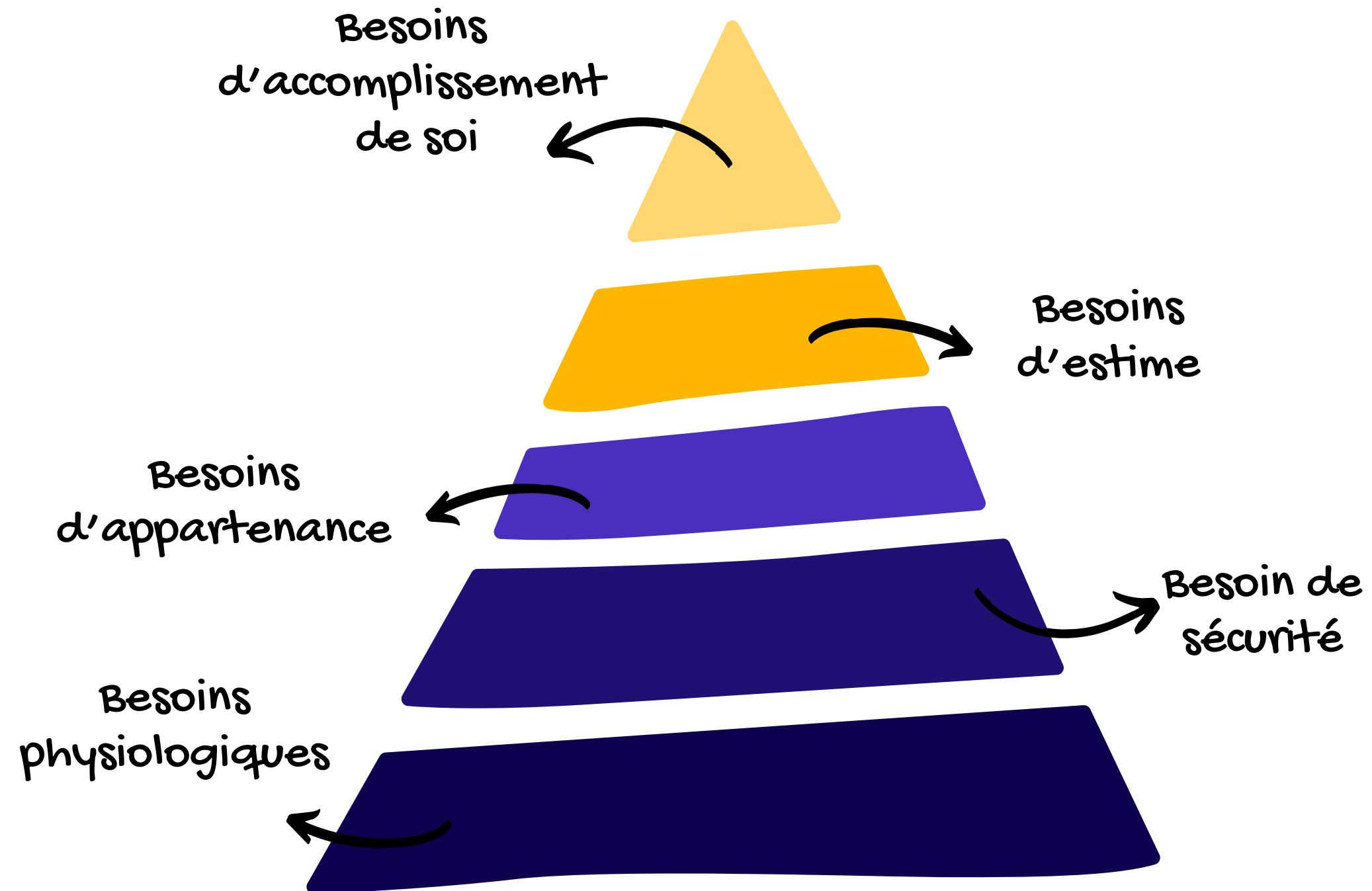
Vos candidats attendent des solutions concrètes à leurs besoins : décrocher une alternance.



④ Comment **impliquer** **vos alumni ?**

4 Comment impliquer vos alumni ?

La pyramide de Maslow



4 Comment impliquer vos alumni ?

Le programme ambassadeur

Les avantages alumni

-  Invitation à des évènements VIP
-  Organiser un séminaire ambassadeur alumni
-  Tarifs préférentiels pour de la formation continue
-  Réductions sur des missions de conseil par les étudiants
-  Offrir des goodies spécifiques
-  Rémunération pour les ambassadeurs
-  Priorité pour des postes d'intervenants
-  Accompagnement personnalisé (projet pro)
-  Offrir un accès à un espace de coworking au sein de l'école.
-  Valoriser l'image de l'ambassadeur

Four stylized fish icons, one in each corner of the slide, facing outwards. They are drawn in a simple, line-art style with a circular eye and a curved body.

**Vous avez des
questions ?**



**Vous souhaitez booster votre
réseau **alumni** ?**

Prendre RDV

clementine@datalumni.com