

## 0 Todobravo – Le gardien de votre réputation

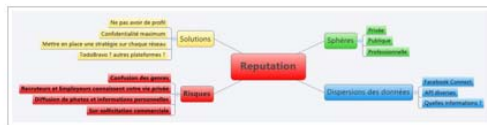
Posted avril 26th, 2011 in [Reputation](#) and tagged [e-reputation](#), [facebook](#), [linkedin](#), [online presence](#), [reputation](#), [todobravo](#), [twitter](#), [viadeo](#) by Frédéric G.

This post is also available in: [Anglais](#)

Like **10**



La **réputation numérique**, ainsi que la **protection de ses données personnelles**, sont des sujets largement traités sur la toile et sur les médias sociaux. Nous n'allons pas ici revenir sur ce débat, simplement assumer que la machine est lancée et, quoi qu'il soit, tout retour en arrière est impossible. Il faut par conséquent se pencher sur les solutions envisageables pour protéger ses informations personnelles, cloisonner ses sphères privées, professionnelles, publiques ou encore éviter que nous ne soyons obligés d'être un avatar sans âme. Les parades existent et le meilleur remède reste l'éducation quant à la nécessité de conserver à la fois une présence numérique, dont peut rester le plus maître possible, et une activité de **présence** dans la vraie vie (In Real Life – IRL) **qui soit fidèle à qui vous êtes.**



Comment harmoniser ses données professionnelles et personnelles quand on a un profil **LinkedIn, plus un Viadeo, plus un Twitter, et surtout un Facebook** ? Sans que tout ceci ne nous pénalise dans une recherche d'emploi ou ne nous fasse pas recevoir des sollicitations ininterrompues dans notre boîte email. Drôle d'équation à laquelle il existe plusieurs réponses :

1. "Ah bon ? Faire attention de quoi ? J'ai 400 amis et c'est trop bien! et puis Facebook y a des paramètres de sécurité" – je vous épargne le son mais vous avez tous un spécimen autour de vous..."
2. "Personnellement, je n'utilise aucun réseau social, sauf LinkedIn ou Viadeo, car c'est du professionnel. Partager du contenu ? pourquoi faire?"
3. "J'ai un peu de présence partout mais je n'utilise que pour du professionnel donc je ne diffuse que ce qui me concerne, ou que ce qui rentre dans mes domaines d'intérêts ! donc rien de personnel"
4. "Je suis partout et je cloisonne comme je peux"...
5. "Ca ne sert à rien! c'est n'importe quoi! vraiment où va la jeunesse ?!" (ps : si quelqu'un peut envoyer les chiffres à cette personne?)

Vous l'avez compris, des pratiques hétérogènes, des usages et objectifs qui divergent, bref du bonheur pour ceux qui peuvent utiliser vos données. Pourquoi ? Car vous dispersez vos données et que la dispersion provoque l'inattention, la mégarde et le relâchement. Votre apparence se disloque, c'est à ce moment que vous êtes en danger! car n'oubliez pas que qui que vous soyez sur la toile, vous n'en restez pas moins une personne dans la vraie vie !

Vos données se dispersent aussi par d'autres moyens et de façon plus pernicieuses. Vous connaissez tous le "Facebook Connect" ou le "connect with [un de vos réseaux]" ? C'est lors de ces connexions que vos données transitent, s'échangent et sont ensuite stockées par des tiers pour être revendues ou accessibles. Il y a bien entendu plusieurs niveaux de lecture et je m'arrêterai à la sphère personnelle en ce lieu !

Mais alors que faire me direz-vous ? La réponse pourrait être [TodoBravo](#) !

### Qu'est ce que TodoBravo ?

Je vois d'avance la levée de boucliers et les autres commentaires qui vont dire : "encore un autre réseau! ça ne sert à rien d'en rajouter un autre", d'une manière oui, d'une autre que nenni!

TodoBravo, c'est simplement une plateforme web – une véritable WebApp – qui vous permet d'administrer l'ensemble de vos identités et d'en faire l'usage approprié que vous définissez ! L'idée est simple, il s'agit de répondre à la question "à qui est ce que je souhaite montrer quoi ?". J'ai rencontré Jean Damien Hobé, Président Fondateur de Todobravo il y a peu, pour m'expliquer simplement l'utilité il m'a dit : "Est ce que vous souhaitez mettre à la disposition de votre mère toutes vos photos de beuveries sur Facebook ? Mais avouez que c'est délicat de refuser sa mère comme amie..." Maman, tu n'es pas mon amie... tu es ma mère!

English  
 Français

Subscribe to RSS Feed

Subscribe by Email

Follow me on Twitter

### Catégories

- ↳ Cross Channel
- ↳ Customer Centricity
- ↳ Customer Experience Management
- ↳ Interviews
- ↳ Management
- ↳ Marketing
  - ↳ Reputation
- ↳ Social CRM

Social CRM, Customer Centricity, Customer Experience, Cross Channel Marketing, Sales Development, E-commerce, Développement durable, Business Ethics, Twitter, Facebook, Prospective, Méthodologie, Sciences humaines, Technologies, Social Business, Web 3.0, Semantic Web

Apple best buy canaux de vente case study

Cross Channel Marketing  
customer c Customer Centric  
**Customer Centricity**  
Customer Experience Cycle de Vie Client e-  
reputation expérience client facebook Google  
GRC linkedin Management Produit Medias  
Sociaux Multicanal online presence  
relation client reputation service client  
Social Business todobravo twitter  
viadeo Zappos

### Derniers Posts

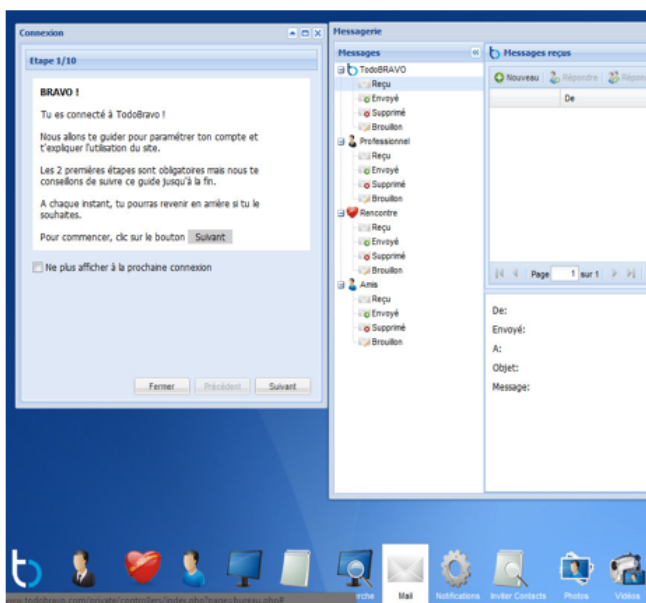
- ↳ Conquérir et Fidéliser durablement : jouez l'opportunité « Expérience » pour réussir votre Relation Client
- ↳ Le Social CRM – Rendons au métier, ce qui appartient au métier !
- ↳ Todobravo – Le gardien de votre réputation
- ↳ Etape 3 : Un diagnostic clair et objectif
- ↳ Customer Centricity : le cas BEST BUY

TodoBravo c'est donc ça! se dire que même dans ma sphère privée, je peux subdiviser mes groupes et leur donner accès aux informations que je souhaite. Pourquoi ? Jean Damien Hobé a vécu lui même une période durant laquelle la gestion de ses identités sur le web étaient compliquées. Il se sentait envahi et perdait le contrôle! C'est une des raisons qui l'a motivé à faire aboutir le projet, bon gré, malgré les investisseurs qui à l'époque ne juraient que par des réseaux toujours plus spécialisés, ouverts et interconnectés, propices à l'échange de données. Jusqu'à ce qu'ils soient eux-mêmes concernés par le sujet de la dispersion de leurs données personnelles à leur insu ! Souvenons nous que dans une aventure entrepreneuriale, l'adéquation avec l'offre est essentielle - Sylvain Tillon au Start Up Week End Lyon en a très bien parlé.

Mais tout ceci semble conceptuel, alors plongeons nous dans l'interface !

## Principes

Simple, vous arrivez sur un premier écran qui ressemble à un bureau avec des icônes ! Là une fenêtre vous indique de manière très simple et claire ce que vous devez faire, par exemple créer vos profils, configurer votre messagerie, inviter vos contacts sur les multiples réseaux que vous possédez, etc.

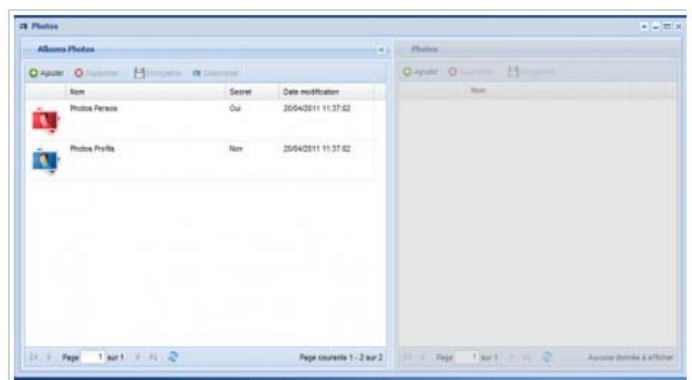


L'interface d'accueil, le bureau et la console de messagerie



Exemple du profil "Professionnel"

Une fois que nous nous trouvons sur le bureau TodoBravo, les icônes sont assez claires, explicites et se configurent automatiquement selon les profils que l'ont choisi d'activer. Vous accédez à vos mails, uploadez des vidéos et photos et décidez des personnes qui auront accès à ces contenus, tout simplement en décidant de leur donner accès à vos différents profils.



Interface de gestion de vos albums photos – Notez la mention "Secret"

Enfin lorsque vous gérez vos profils vous déterminez dans quelle case vous rangez qui. C'est simple et proche d'un environnement applicatif.

## L'expérience

Mais que faut-il penser de cette nouveauté ? Je remarque une chose avant tout : l'intégrité de la démarche et le bien fondé de ce projet. De source sûre (voir plus haut), TodoBravo nous prépare un buzz original grâce à une star planétaire. En effet, cette personne reste pour ses amis de longue date la même, au-delà de son nom de scène, ces derniers ont le droit à des infos, des photos et autres privilèges que ses fans ou professionnels n'ont pas. C'est une illustration possible de l'intérêt de TodoBravo.

Pour parler de l'expérience client, j'ai identifié des points positifs comme :

- ④ L'accueil clair et des icônes familières,
- ④ L'aide contextuelle qui facilite la prise en main et savoir ce qu'on doit faire,
- ④ Une fluidité globale et des écrans légers et des fenêtres qui peuvent se déplacer – renforcement du côté applicatif,
- ④ L'application web mobile est fidèle à la version web classique. Contrairement à l'application Facebook ou LinkedIn sur iPhone, on retrouve les mêmes fonctionnalités que sur le site, on ne découvre pas de nouveaux boutons sortis de nul part,
- ④ Un ensemble qui a du sens.

Si à présent nous devons identifier des points dits de rupture, en termes de Customer Experience Management, ceux-ci sont au nombre de 2 :

- ④ D'abord, la phase conception de son profil est plutôt longue et nécessite d'être motivé par un vrai contrôle des infos qu'on diffuse – mais c'est une contrepartie de la sécurisation de vos informations, car ce n'est pas par Facebook Connect ou une autre API que vous créez votre profil
- ④ Enfin, on perd les repères d'utilisation des plateformes que nous avons l'habitude d'utiliser. L'application envoie des invitations à vos contacts, avec un très grand nombre de réseaux ou carnets d'adresses, qui doivent se créer à leur tour un profil etc. ensuite vous les affectez aux profils. Ce changement de pratique peut poser quelques freins.

Au-delà de cela, on sort assez curieux avec l'envie d'aller plus loin et peut-être de se créer un univers plus sécurisé. Le risque à terme reste bien entendu que cette application apparaisse comme une de plus. Mais ne jetons pas le bébé... c'est du solide, il y a un besoin et des clients déjà inscrits et satisfaits ! Donc essayez, testez, et échangeons !