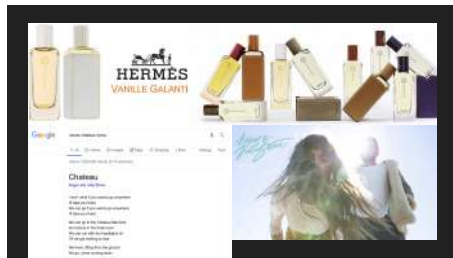



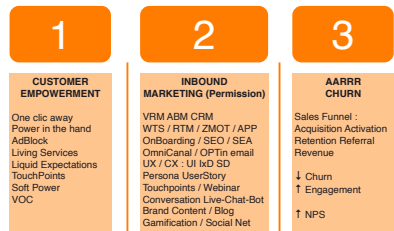
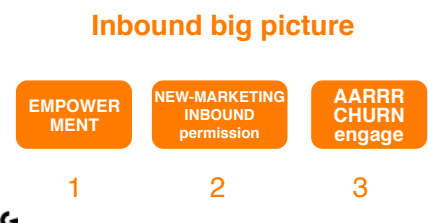
EP04



ce que le
INBOUND
CHANGE
pour le plan
marketing ?



2010	2020
I Analyse SWOT, BCG, PESTEL, PORTER, McKinsey, GE, ADL, CAC, PMG, ABC II Strategie Low cost, Fidélisation, Extensive, Intensive, Regroupement, croissance ext. III MOYENS ACTIONS INTERRUPTION TV FINANCE Budget, Prévion de vente, Compte de resultat prévisionnel, Tableau de Bord IV FINANCE Budget, Prévion de vente, Compte de resultat prévisionnel, Tableau de Bord	I Analyse VUCA, UX, MCA, Bigdata, Attribution marketing, Parcours client, IT Strategie, BusDev : Growth Hacking, RTM Lead, Sharing economy, Agile marketing, ROPD & multi channel II MOYENS ACTIONS PERMISSION AD TECH / MAR TECH, DOOH, Native advertising, RTB / RTA, Brand Content, Inbound Marketing / VRM IV FINANCE Business model generation, Marketing performance, KPI, MRM



#CustomerEmpowerment



stratégie et moyens pour accueillir les prospects et clients
offrir les informations et les outils utiles aux prospects/clients
et s'ils le désirent entrer en relation

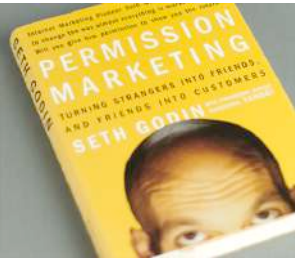
inbound marketing
stratégie et moyens pour accueillir les prospects et clients
offrir les informations et les outils utiles aux prospects/clients
et s'ils le désirent entrer en relation



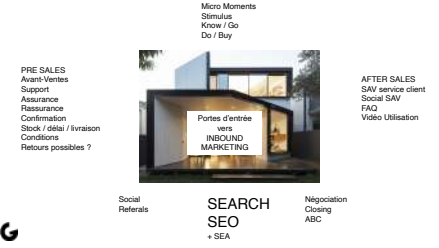
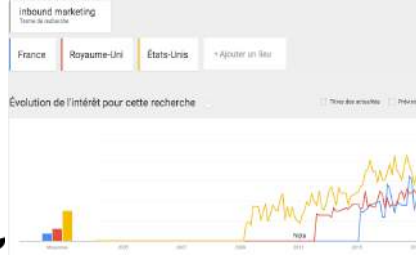
Il vaut mieux toucher les gens qui comptent
que de compter les gens qu'on touche

Origines

Permission marketing de Seth Godin (1999)



Google Trends



Les moyens du inbound marketing

- Blog, Webinar
- réseaux sociaux
- QRCode
- ChatBots / LiveChat
- brand content
- SEM (SEO principalement + Social Search, ASO, +/- SEA)
- e-mailing en OPT-in

- 1/ SEO
- 2/ RoPo
- 3/ OmniCanal
- 4/ Social Selling
- 5/ ZMOT & MicroMoments
- 6/ Parcours client
- 7/ OnBoarding

ONBOARDING



...
être là où est le client,
utiliser l'outil du client,
optimise
l'expérience client

Outil de INBOUND par excellence

Personnalisation

LiveChat

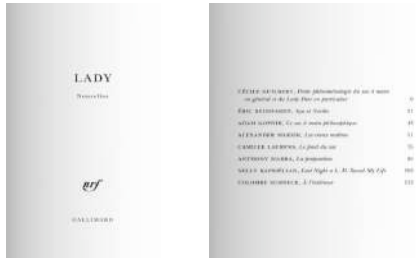
LiveChatApp
ZenDesk
intercom.com



OOO

Out Of Office messages





StoryTelling
NoStory : NoBusiness

Best StoryTelling ever
veni vedi vici
second StoryTelling
asteroide B612

Simon Sinek
WHY

GE
the message



GAMIFICATION

LEARN MARKETING
TENDANCE EN
PLEIN ESSOR
LE MEILLEUR
BRAND-CONTENT

Data
Storytelling
Conference & Awards

Conférence
de
rédaction

Sample - Content Marketing Plan

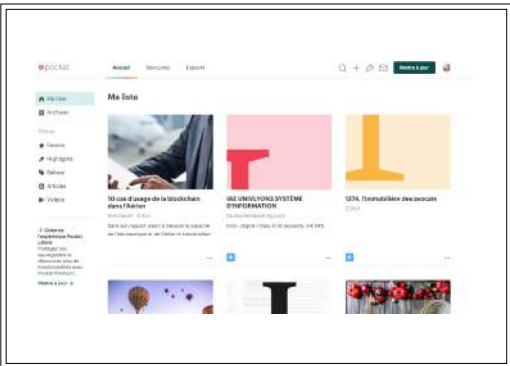
Channel	Content Type	Frequency	Start Date	End Date	Status
Facebook	Video	Weekly	2014-01-01	2014-12-31	Active
Twitter	Text	Daily	2014-01-01	2014-12-31	Active
LinkedIn	Article	Weekly	2014-01-01	2014-12-31	Active
YouTube	Video	Monthly	2014-01-01	2014-12-31	Active
Blog	Text	Daily	2014-01-01	2014-12-31	Active

1/3 curation
1/3 recyclage
1/3 nouveau
content

CONTENT
DISTRIBUTION

CURATION
Verbe : curer !

Curation de contenus
Sélection + Agrégation +
Éditorialisation + Contextualisation +
Enrichissement + Partage
=
Curation



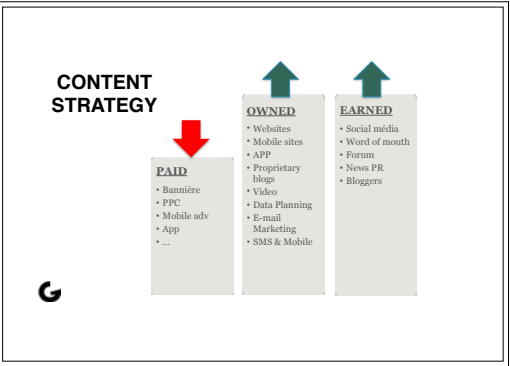
...
POEM
 ...

POEm
**Paid
 Owned
 Earned**
 Média & Marketing

PAID
 Achat d'espace
 Displays
 Liens sponsorisés
 Programmatique & RTB

OWNED
 propriété de l'annonceur
 website
 catalogue
 print
 newsletter
 emailing

EARNED
 Ensemble des retombées générées
 gratuitement par une marque



Stop
 Paid media
 Media passif
 Client passif

GO
 Earned media
 Media participatif
 Client VRM

**Key
 TakeAways**
 ce qu'il faut retenir

**Paid (-)
 Owned (+)
 Earned (++)**