



technology evangelist

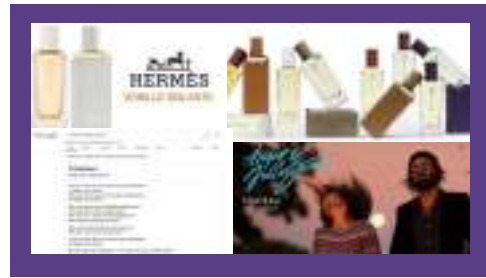
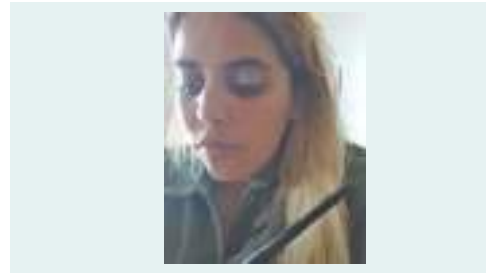
full stack marketer  
CDDO: chief digital/data officer  
DPO: Data Protection Officer  
expert learn marketing, CMI, marcom  
everyday writing, coding & programming  
entrepreneur / consultant



hubert@kratiwoff.com  
@kratiwoff  
linkedin.com/in/kratiwoff

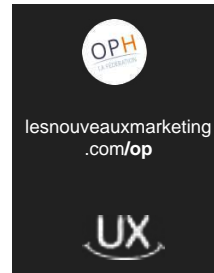
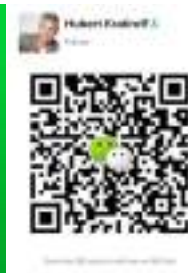
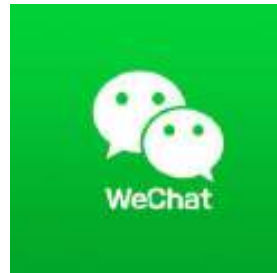
your happiness is my business

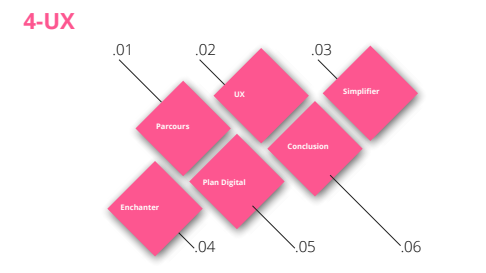
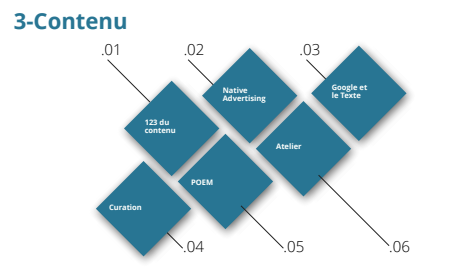
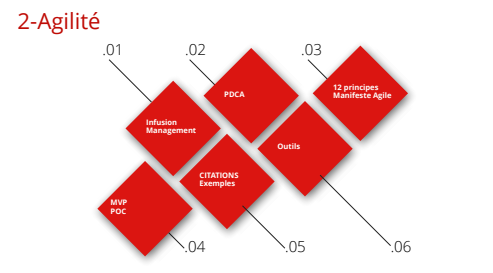
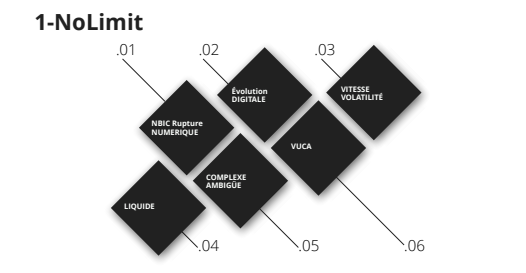
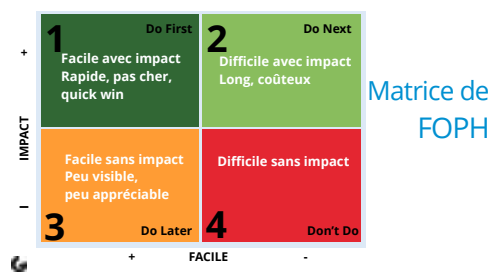
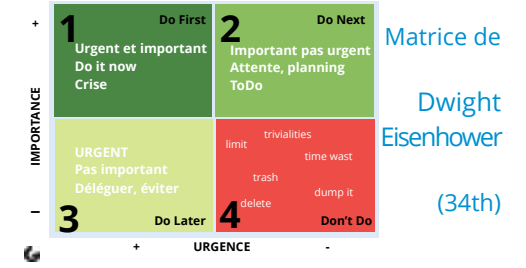
*Aphorisme de Hubert Kratiwoff  
inspiré par Paul Durand / Gérard Pélissier*



experience phygitale N°1

OMNICAL



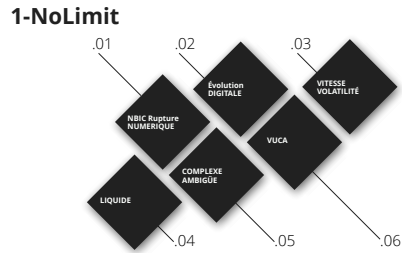


- AUDIENCE INTERACTION
- ▶ SLI.do
  - ▶ www.beekast.com
  - ▶ Klaxoon
  - ▶ Kahoot
  - ▶ WooClap.com
  - ▶ www.mentimeter.com/inspiration



sli.do ou slido.com #gem

# NOLIMIT

4<sup>ème</sup> révolution industrielle  
**Vapeur + moteur**  
**Électricité**  
**Informatique**  
**IA**

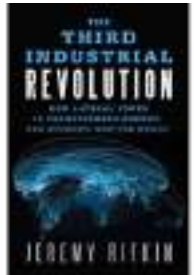



# NBIC



**NBIC**

**Nano** (techno / matériaux)  
**Bio** (techno / mimétisme)  
**Informatique** (IOT Blockchain)  
**Cognitif** (IA MOOC)

ACTTHINK IMPACT <https://toplink.weforum.org/knowledge/explore/all>  
<https://toplink.weforum.org/knowledge/insight/a1Gh0000001hXcwEAE?explorer/summary>

3<sup>ème</sup> révolution industrielle  
**Vapeur + moteur**  
**Électricité**  
**NBIC (NTIC)**



<b>Michel SERRES</b>	<b>Luc FERRY</b>
-3000 écriture	1800 Vapeur
1450 imprimerie/chiffre	1900 Électricité
2000 NBIC	2000 NBIC



Révolutions :  
 social  
 économique  
 technologique



**Gutenberg**



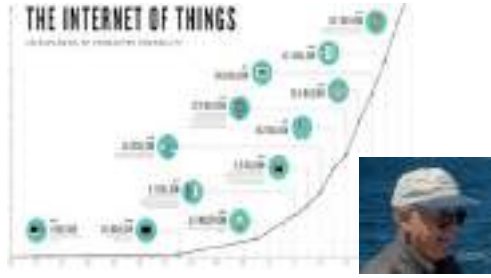
**Zuckerberg Sandberg**






...  
**si vous ne payez rien,**  
 c'est que  
**VOUS êtes le produit**

# NOLIMIT



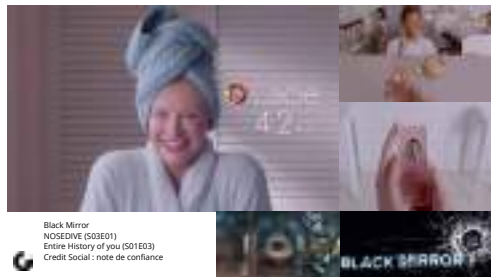
G A F A, q u o i ?

G A F A  
N A T U  
B A T

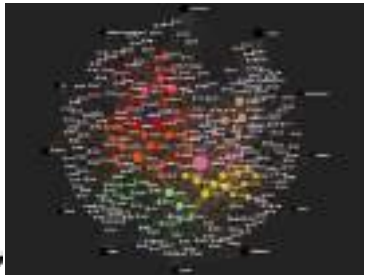
G A F A M S  
N A T U B E Y  
B A T X B D H



Rank	Company	Market Value (USD \$Bn)
1	Microsoft	244.000
2	Google	244.000
3	Amazon	199.000
4	Facebook	199.000
5	Apple	199.000
6	IBM	199.000
7	Alphabet	199.000
8	Oracle	199.000
9	Twitter	199.000
10	LinkedIn	199.000



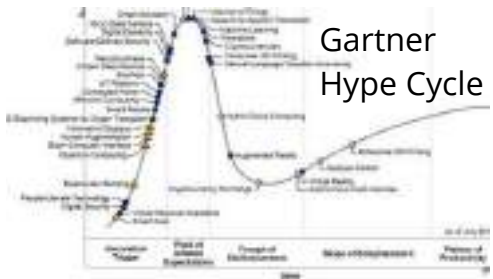
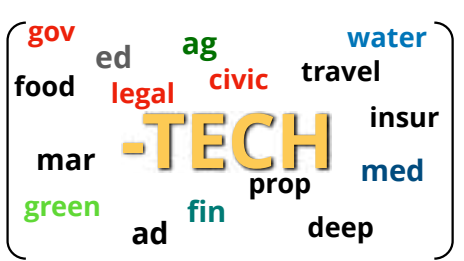
...  
C N I L + R G P D  
p r o t e c t i o n d e s  
d o n n é e s p e r s o n n e l l e s



RGPD



AI + [ ] = amazon go

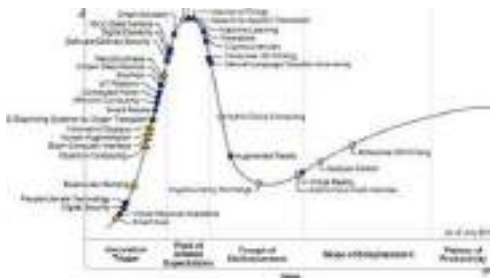
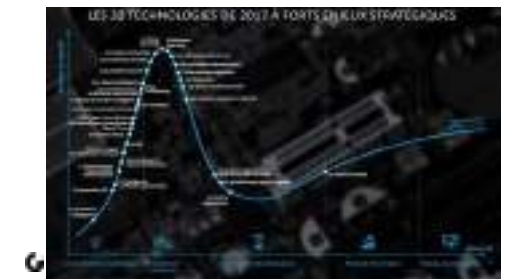
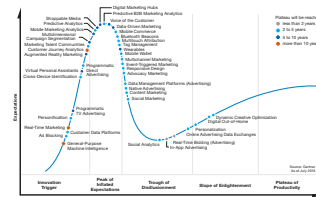


Gartner Hype Cycle



Gartner Hype Cycle for Digital Marketing and Advertising, 2016

The year's Hype Cycle highlights technologies that marketers can leverage to drive data-oriented strategies and campaigns. Gartner's Hype Cycle provides the only, comprehensive digital marketing guidance - from onset through realization. Visit [gartner.com/hypecycle](http://gartner.com/hypecycle) for more on <http://gartner.com/hypecycle>.



Ranking	Ranking Group	Market Capitalization (BILION \$)
1	Alibaba	460
2	Apple	320
3	Bank of America	220
4	China Eastern Airlines	210
5	Walmart	200
6	Microsoft	190
7	Amazon.com	180
8	Facebook	170
9	Google	160
10	Twitter	150
11	LinkedIn	140
12	Slack	130
13	Dropbox	120
14	Zoom	110
15	Zoom	100



**Transformation Numérique**  
intégrer les nouvelles technologies pour développer les activités

**Transformation Digitale**  
adopter une nouvelle culture pour développer les activités

**Numérique**  
invention, technologie, électronique, informatique, OS, brevet, industrie, production, backend, serveur, code, langage machine

**Digital**  
innovations dans la manière de se servir des objets, frontend, nouvelles utilisations des fonctions, commandes par le toucher (doigt)

**Cyber**  
sécurité, « intelligence (EN) » : le renseignement ... bureau des légendes

**Numérique**  
invention, technologie, électronique, informatique, OS, brevet, industrie, production, backend, serveur, code, langage machine

**Digital**  
innovations dans la manière de se servir des objets, frontend, nouvelles utilisations des fonctions, commandes par le toucher (doigt)

**Cyber**  
sécurité, « intelligence (EN) » : le renseignement ... bureau des légendes



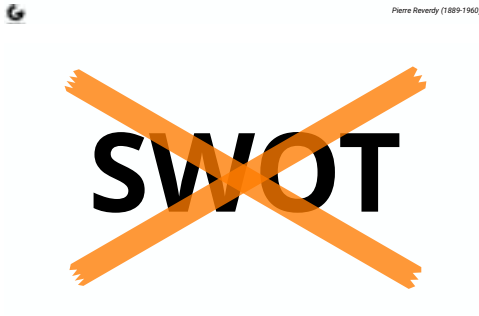
“ Il n’y a pas d’amour, il n’y a que des preuves d’amour ”

“ Il n’y a pas de digital, il n’y a que des preuves de digital ”



Méfiez-vous des recettes des années 60

- 4P de Jerome McCarthy (1960) Produit - Prix - Promotion - Place
- 5B de Charles Kepner (1955): **BON** - produit prix endroit moment quantité
- SWOT de Humphrey (1970)
- CAP Caractéristique Avantage Preuve cognitif / conatif / affectif
- SONCAS / AIDA



VUCA : NIKE with colin kaepernick



VUCA  
outil  
militaire  
adaptation  
aux  
conditions

**Volatilité Incertitude  
Complexité Ambiguïté**

4 types de situations qui demandent 4 types de réponses

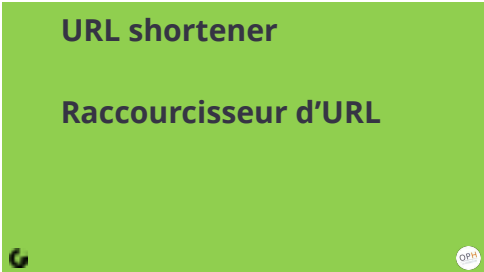
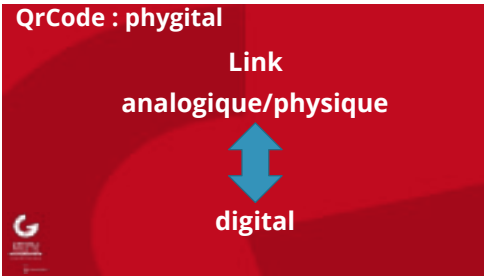
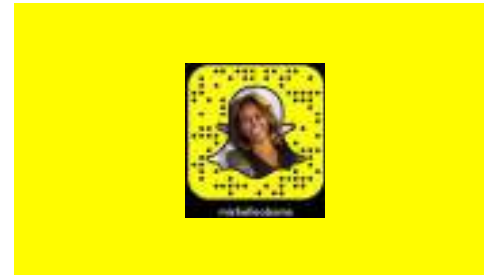
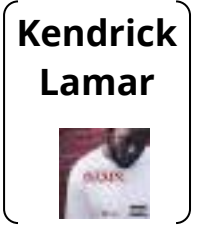
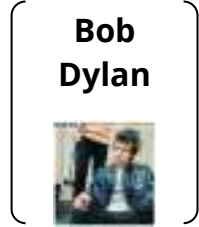
Généralement non cumulable ou plutôt avec une dominante  
Planification agile et adaptative en environnement incertain  
Utile pour décider dans un marché marqué par l'une des dominantes

La planification à trois ans dans un environnement VUCA est impossible tant le nombre d'inconnu est grand : comment « savoir ce qu'il faut faire, quand personne ne sait ce qu'il faut faire »

L'adaptation et la capacité à apprendre vite sont cruciales :  
«Every day I'm learning something new» Sir Richard Branson, Founder - Virgin Group

HBR 2014

complète  
bien le  
SWOT



slido

Joining

Q & A

#gem

Join



[sli.do](#) [ou](#) [slido.com](#) [#gem](#)

