

FORMATION
raid/
academy.

PROGRAMME de la **FORMATION**

STRATÉGIE DE MARQUE
INBOUND MARKETING
GÉNÉRATION DE LEADS

CHOISISSEZ
LES INSÉPARABLES !

Rejoignez ce trio
gagnant le :





OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation innovante et transformative vise à vous dévoiler trois points fondamentaux.

1. Maîtrise des Fondamentaux de la Stratégie de Marque

A l'issue de la formation, vous maîtrisez les principes fondamentaux de la Stratégie de Marque, y compris l'identification de la marque, la proposition de valeur et la différenciation concurrentielle. Vous apprendrez à développer une Stratégie de Marque solide et cohérente pour créer une image de marque distinctive et mémorable.

2. Maîtrise de l'Inbound Marketing : de l'attraction à la fidélisation

Vous apprenez les concepts et les outils essentiels de l'Inbound Marketing, tels que la création de contenu attrayant, l'optimisation pour les moteurs de recherche (SEO), la génération de leads, la gestion des réseaux sociaux, l'automatisation du marketing et l'IA. Vous serez en mesure de mettre en œuvre des stratégies d'Inbound Marketing efficaces pour attirer, convertir et fidéliser les prospects et les clients.

3. Intégration de la Stratégie de Marque à l'Inbound Marketing :

Vous alignez la Stratégie de Marque avec les initiatives d'Inbound Marketing pour créer une expérience client cohérente et engageante. Vous apprendrez à développer du contenu pertinent et authentique qui reflète la personnalité et les valeurs de la marque, tout en utilisant les techniques d'Inbound Marketing pour attirer et convertir les prospects. En intégrant la Stratégie de Marque à l'Inbound Marketing, vous renforcez votre positionnement sur le marché et créez des relations durables avec le public cible.



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Directeurs et Responsables Marketing, Communication, Ventas, Digital, Equipes de marketing opérationnel et de marketing digital, Gestionnaires de contenu, Professionnels des médias sociaux, Chefs d'entreprise et Dirigeants, Entrepreneurs et Start-ups ...



Objectifs de la Formation

1. STRATÉGIE DE MARQUE : Hors la Différence, point de salut

- Comment transformer votre Marque en une Marque unique et mémorable ?
- Comment définir un Positionnement Différenciateur en BtoB et BtoC ?
- Quel rôle dédié à l'émotion au sein de votre positionnement ?
- Comment définir votre Plateforme de Marque ?
- Comment concevoir une stratégie de l'Offre innovante créant la Différence de votre Marque



Formation STRATÉGIE DE MARQUE (Branding)

1. Le Positionnement différenciateur ou Comment passer de l'Indifférence... à la Différence !

1.1- La Stratégie de la Différence via deux méthodes

- Le Mapping de Positionnement (Gabriel SZAPIRO)
- Le Canevas Stratégique (Chan KIM)

1.2- Le Mapping de Positionnement : une démarche innovante en 4 étapes

1.3- Plusieurs cas concrets exemplaires (Laponi, Institut Hospitalier Franco-Britannique, X-PM, OrgaOrtho, KXO)

1.4 - Le Canevas Stratégique : Illustration du Mapping concurrentiel

2. L'Analyse des Personas ou comment définir ses publics cibles prioritaires

- Choix des critères ou " le style de vie de Julie "
- Elaboration des typologies comportementales
- Customer Digital Journey
- Points de douleur
- Fiche Persona / Exemple de cas





Objectifs de la Formation

2. INBOUND MARKETING : De Chasseur devenez Gibier

- Créer une Stratégie Inbound Marketing adaptée aux PME, ETI, Grands Comptes
- Élaborer une stratégie d'Appâts selon les différentes étapes de l'Inbound Marketing
- Installer durablement une Stratégie Digitale selon le Parcours Client
- S'inspirer de Cas concrets qui, avec succès, ont mis en œuvre une stratégie d'Inbound Marketing à moyen terme
- Associer durablement les 4 cultures de l'Inbound Marketing : la Différence, l'Obsession-Client, la Stratégie Digitale et le Brand Content.

Formation INBOUND MARKETING :

1. La découverte de l'Inbound Marketing

1.1 - L'Inbound Marketing ou Comment faire venir à soi les clients au lieu d'aller les chercher : un nouvel état d'esprit

1.2 - C'est désormais par l'offre que l'on suscite la demande... et non l'inverse : Stratégie d'innovation ou les 7 stratégies de l'Océan Bleu
(Chan KIM / Gabriel SZAPIRO)

2. L'Inbound Marketing selon la stratégie du Sherpa: 7 étapes pour transformer « votre suspect » en « ambassadeur » de votre Marque

- Attirer ou comment créer une ligne éditoriale différente (Site, Blog. CTA...)
Process de l'audit optimisé d'un site / Exemple de cas





- Séduire ou comment créer l'imprévu (Process de la séduction, ou les 4 valeurs du désir) / Exemple de cas
- Convertir ou comment créer une stratégie d'appâts (Livres Blancs, Vidéos, Infographie, Gaming, Landing Pages...) / Exemple de cas
- Permettre ou comment élaborer une stratégie d'influence (Stratégie des « Matriochkas » ou Stratégie de Community Management à moindre coût)
- Conclure ou comment installer une politique de Lead Nurturing (Marketing Automation, Acquisition de Data,...) / Exemple de cas
- Suivre ou comment créer une Stratégie de Fidélisation (Stratégie « Early Adopters », Cocooning. Relations publiques...) / Exemple de cas
- Co-créeer ou comment construire une stratégie de connivence et de partenariat (Comité VIP - Value Innovation Program, Ateliers de co-création..)

3. L'Acquisition des Données (Scraping de la Data) et Pilotage de la performance

Choix des logiciels actuels :

- Waalaxy / Sales Navigator pour LinkedIn
- PhantomBuster, Dropcontact, Lemlist

Sélection des KPIs pour mesurer le succès

4. La Révolution IA

- Les principaux outils de l'Intelligence Artificielle
- L'IA votre compagnon de route au quotidien
- Business Cases
- Ouverture à de nouvelles idées créatives et rédactionnelles via la maîtrise de l'Intelligence Artificielle

Débat avec présentation par certains participants de leurs propres problématiques



FORMATION
raid/
academy.

Stratégie de Marque
Inbound Marketing
Génération de Leads
**Choisissez les
Inséparables !**



Experts Formateurs



Gabriel SZAPIRO

- Expert international en Inbound Marketing et Positionnement de Marque.
- PDG de Studio Butterfly, Agence pionnière de l'Inbound Marketing en France.
- Auteur de trois livres sur l'Inbound Marketing : «L'Inbound Marketing selon la stratégie du Sherpa», prix du Meilleur Livre Marketing 2016 «L'Inbound Marketing au Quotidien» paru aux éditions Eyrolles en 2018, «De L'Inbound Marketing à l'ABM» paru aux éditions Pearson en 2021.
- Diplômé MBA HEC Paris. Chargé de conférences à HEC, l'ESSEC et d'autres écoles de commerce.



Jihane ROUDIAS

- Experte internationale en Stratégies de Marques, Inbound Marketing 360° et Account-Based Marketing
- Entrepreneur et Directrice Générale de Studio Butterfly Casablanca, a introduit l'Inbound Marketing au Maroc en 2018.
- Diplômée d'HEC Paris en Majeur «Direction Commerciale, Marketing & Stratégie Digitale», et Docteur en Administration des Affaires en «Management Stratégique et égalité des genres dans le milieu de travail», elle a auparavant occupé des postes de responsabilité au sein du Système des Nations Unies.





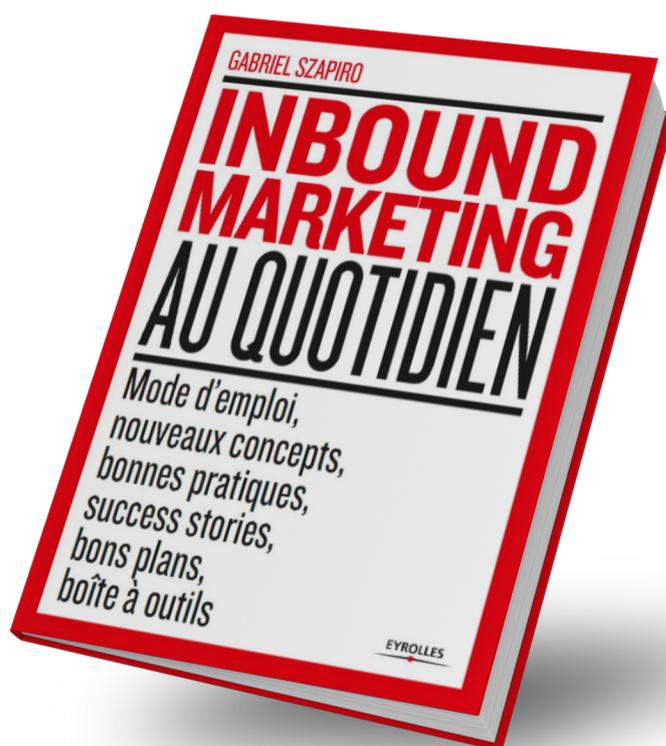
FORMATION
raid/
academy.

Stratégie de Marque
Inbound Marketing
Génération de Leads
**Choisissez les
Inséparables !**



LAST BUT NOT LEAST !

Pour vous remercier de votre participation, GABRIEL SZAPIRO vous proposera un Quizz pour repartir avec le livre : "Inbound Marketing au Quotidien" édité chez Eyrolles à l'issue de cette formation.



CONTACT

STEPHEN PORTHULT
sporthault@studiobutterfly.fr
06.79.36.77.63