



FAITES PLUS AVEC VOTRE CRM !

Offre Plus d'1min30



Connect, Grow, Succeed!

+1min30



Nos clients nous demandaient une grenouille à cinq pattes dotée de la pensée stratégique du consultant et d'une capacité à réaliser les actions qui favorisent l'adoption de leur CRM par leurs équipes.

L'offre + d'1min30 est née. Cette grenouille s'appelle RevOps.

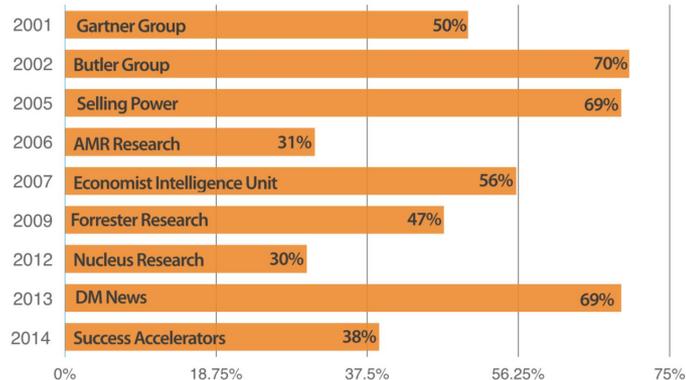
Votre RevOps intervient chaque semaine, aux côtés de vos équipes Marketing, Sales et Relation Client.

Il réalise les actions nécessaires afin d'améliorer significativement le ROI de votre investissement Hubspot



Connect, Grow, Succeed!

CRM Failure Rates



@skuidify

Selon une étude Gartner le succès ou l'échec d'un projet CRM est lié à l'usage de ce dernier par les utilisateurs finaux.

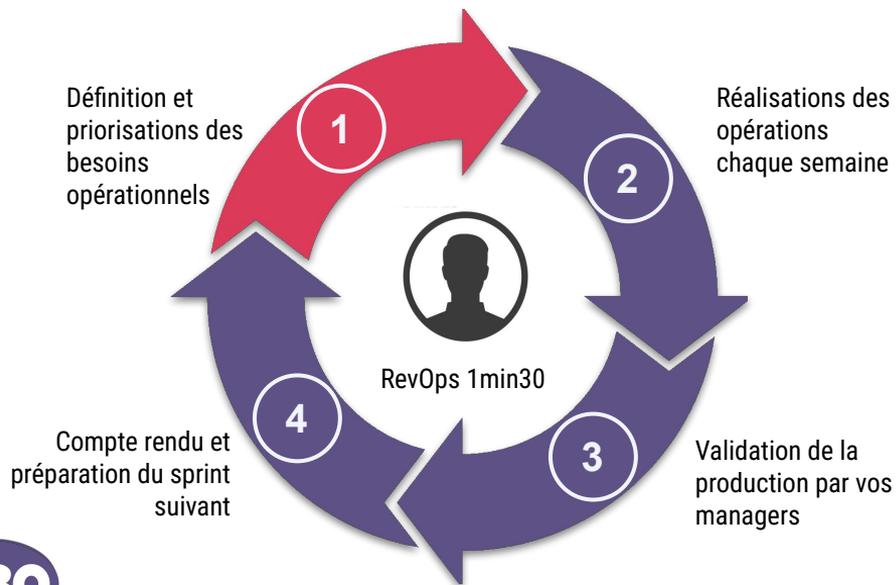
+ d'1min30 est un dispositif d'appui complet pour soulager vos équipes et favoriser l'adoption de votre plateforme CRM

L'Offre « Plus » d'1min30 Le RevOps qui s'adapte à vos besoins

- + Conseil et implémentation de vos processus métiers
- + Analyse et segmentation
- + Adaption de votre CRM aux besoins changeants de l'entreprise
- + Ajout de nouvelles fonctionnalités et amélioration continue
- + Planification, priorisation et réalisation de certaines tâches
- + Formation et coaching des équipes
- + Paramétrage de la plateforme
- + Production de contenu (livre blanc, articles de blog, ressources, etc) avec les offres Visionary et Elite.



Agile et à la carte





Un RevOps pour faire quoi ?

Offre Plus d'1min30



Connect, Grow, Succeed!

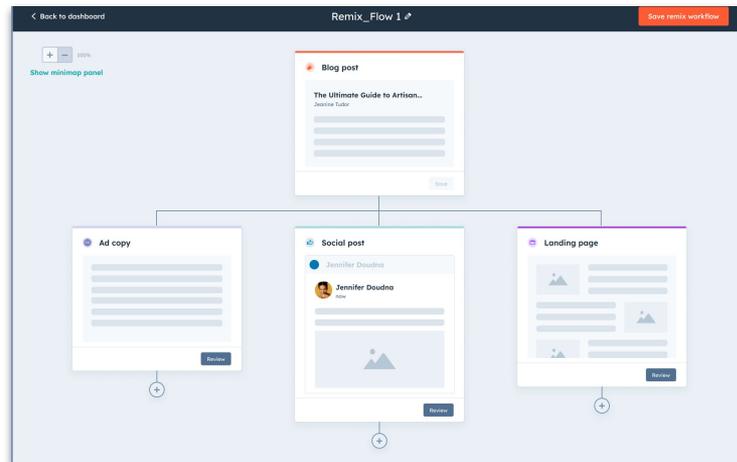


Pour votre équipe marketing

Content Hub

Votre RevOps pourra durant une demi-journée par semaine :

- S'assurer que votre production de contenu est continue et alignée sur votre stratégie SEO,
- Planifier la diffusion de vos contenus sur les bons canaux,
- Recycler les contenus existants (recycler une vidéo en article de blog, puis en épisode de podcast),
- Nettoyer les workflows et améliorer ceux qui performant le mieux,
- Rédiger les procédures et les accords de service entre Marketing et Sales,
- Accompagner vos équipes dans l'usage de l'IA intégrée dans Hubspot.



Bénéfice

- **Tempo** : Des livrables chaque semaine.
- **Optimisation** : Votre plateforme est optimisée régulièrement
- **Adoption** : L'apprentissage par le « faire ». Vos collaborateurs découvrent comment utiliser la plateforme en temps réel.





Pour vos commerciaux (KAM / AE)

Sales Hub

Votre RevOps pourra durant une demi-journée par semaine :

- Actualiser vos pipelines de transactions,
- optimiser la qualité des fiches de contacts et des entreprises pour un meilleur reporting,
- Ajuster les plans de comptes,
- Reprendre les playbooks de vos commerciaux,
- Transmettre les bonnes pratiques à vos collaborateurs en matière d'utilisation du CRM,
- Améliorer les prévisionnels de ventes.

SOURCED	APPLIED	PHONE INTERVIEW	MANAGER INTERVIEW	HIRED
Test deal - New Deal Montant: 5 000 \$ Tâche il y a 2 mois ! Aucune activité planifiée	Gleaf - New Deal Montant: 5 000 \$ Tâche il y a un an ! Aucune activité planifiée	DACH - SMB New Deal Montant: 1 200 \$ Note il y a 7 mois ! Aucune activité planifiée	Julie Rose Montant: 700 \$ Tâche il y a un an ! Aucune activité planifiée	Connor Devlin Montant: 1 \$ Ebbe Johns - New Deal Montant: 1 770 \$
testing Tâche il y a 9 mois ! Aucune activité planifiée		Deal worth 0 Montant: 0 \$ Tâche il y a un an ! Aucune activité planifiée	Justin Long Tâche il y a un an ! Aucune activité planifiée	Dean Abbott Montant: 6 290 \$
HubSpot - New Deal Montant: 5 000 \$ Tâche il y a un an ! Aucune activité planifiée		Dr. Jones Montant: 5 700 \$ Tâche il y a un an ! Aucune activité planifiée	Hailey Bieber Montant: 200 \$ Appel il y a 2 jours ! Aucune activité planifiée	
DemoSpot Reseller - New Deal Montant: 700 \$ Tâche il y a un an		Mark Hochman Montant: 500 \$ Tâche il y a un an	Suffolk - New Deal Montant: 7 700 \$	

Bénéfice

- **Reporting** : La qualité de vos données progresse en continu
- **Optimisation** : Vos processus sont alignés sur le parcours d'achat,
- **Adoption** : Vos équipes travaillent sur des cas concrets.





Pour vos commerciaux (SDR)

Sales Hub

Votre RevOps pourra durant une demi-journée par semaine :

- Assurer le suivi de la prospection
- optimiser la qualité des fiches de contacts et des entreprises pour un meilleur reporting,
- Créer et améliorer les séquences d'e-mails de prospections,
- Transmettre les bonnes pratiques à vos collaborateurs en matière d'utilisation du CRM,
- Créer les reportings de suivi d'activité pour la direction commerciale.

SOURCED	APPLIED	PHONE INTERVIEW	MANAGER INTERVIEW	HIRED
Test deal - New Deal Montant: 5 000 \$ Tâche il y a 2 mois ! Aucune activité planifiée	Gleef - New Deal Montant: 5 000 \$ Tâche il y a un an ! Aucune activité planifiée	DACH - SMB New Deal Montant: 1 200 \$ Note il y a 7 mois ! Aucune activité planifiée	Julie Rose Montant: 700 \$ Tâche il y a un an ! Aucune activité planifiée	Connor Devlin Montant: 1 \$
testing Tâche il y a 9 mois ! Aucune activité planifiée		Deal worth 0 Montant: 0 \$ Tâche il y a un an ! Aucune activité planifiée	Justin Long Tâche il y a un an ! Aucune activité planifiée	Ebba Johns - New Montant: 1 770 \$
HubSpot - New Deal Montant: 5 000 \$ Tâche il y a un an ! Aucune activité planifiée		Dr. Jones Montant: 5 700 \$ Tâche il y a un an ! Aucune activité planifiée	Hailey Bieber Montant: 200 \$ Appel il y a 2 jours ! Aucune activité planifiée	Dean Abbott Montant: 6 290 \$
DemoSpot Reseller - New Deal Montant: 700 \$ Tâche il y a un an		Mark Hochman Montant: 500 \$ Tâche il y a un an	Suffolk - New Deal Montant: 7 700 \$	

Bénéfice

- **Reporting** : La qualité de vos données progresse en continu
- **Optimisation** : Vos processus sont alignés sur le parcours d'achat,
- **Adoption** : Vos équipes travaillent sur des cas concrets.



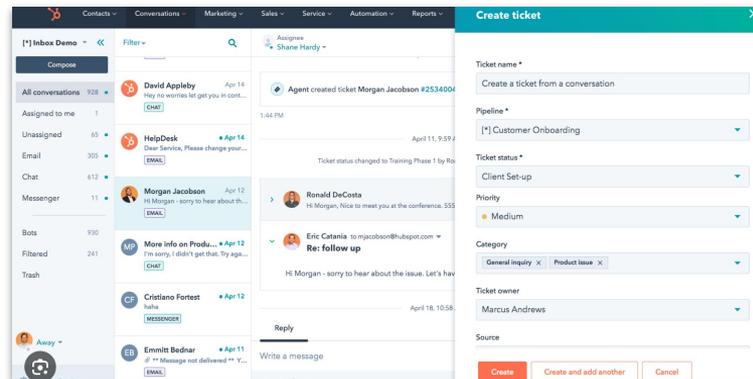


Pour les Customer Success

Service Hub

Votre RevOps pourra durant une demi-journée par semaine :

- Améliorer la gestion des tickets,
- mettre en œuvre les processus de gestion et d'escalade des tickets,
- créer et diffuser les enquêtes de satisfaction et d'usage (NPS, CES),
- configurer les nouvelles fonctionnalités et former vos Customer Success,
- rédiger et communiquer sur les optimisations de processus internes,
- Déployer vos chatbots.
- Coacher vos équipes et favoriser les actions de ventes additionnelles et croisées.



Bénéfice

- **Expérience client** : aucun ticket ne reste sans réponse
- **Optimisation** : amélioration de l'ensemble de l'expérience de consommation
- **ROI** : définition du bon niveau de service en fonction de la valeur client



Les formules + d'1 min30



EXPLORER

- ½ journée de Kick Off
- 2 jours de RevOps par mois (soit ½ journée par semaine) pendant 3 mois
- Préparation du backlog pour les trois mois suivants.

7 500 €



VISIONARY

- ½ journée de Kick Off
- 2 jours de RevOps par mois (soit ½ journée par semaine) durant 3 mois
- 1 pack de 15 points pour produire les livrables nécessaires durant les 90 jours
- Préparation du backlog pour les trois mois suivants.

15000 €



ELITE

- 1 atelier ASD (Acquisition Strategy Design)
- 2 jours de RevOps par mois (soit ½ journée par semaine) durant 3 mois
- 1 pack de 15 points pour réaliser les livrables nécessaires durant les 90 jours.
- Préparation du backlog pour les trois mois suivants.

20 000 €

Besoin de produire plus ?

Bénéficiez de packs de points pour produire plus et accélérer l'adoption de votre CRM par vos collaborateurs.

Tarif pack points	
Pack 10 points	5 000€
Pack 21 points	10 000€
Pack 45 points	20 000€
Pack 100 points	40 000€



Envie de booster vos talents interne ?

**Vous manquez de temps dans votre formule ?
Ajoutez des demi-journées de RevOps à vos équipes.**

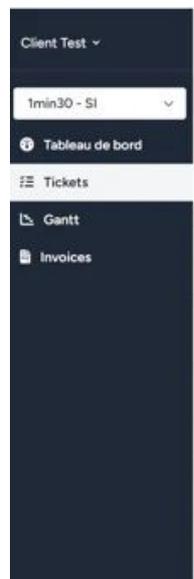
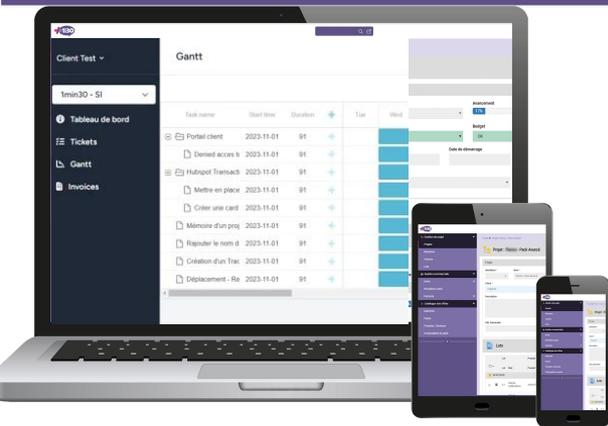
Nombre de ½ journées par semaine	1	2	3	4	6	8	10
Engagement 3 mois	2500 €	4500 €	6500 €	8000 €	10000 €	12000 €	14000 €

Préavis de 2 mois.

Remise 10% supplémentaire pour engagement 1 an, 15% pour engagement 2 ans.



Un suivi en temps réel dans notre propre CRM et un accès dans votre portail client



Tickets

NOUVEAU

ID	NAME	TRACKER	ASSIGNED	STATUS	PRIORITY	ENDED_AT	CURRENT_PROGRESS	
73	Déplacement - Rentabilité Projet	Tâche	Virginie L	Nouveau	Low		<div style="width: 100%;"></div>	EDITER
72	Création d'un Tracker de type "Evolution"	Tâche	Virginie L	Nouveau	Low		<div style="width: 100%;"></div>	EDITER
71	Rajouter le nom du projet en haut à droite dans le portail client	Feature	Virginie L	Nouveau	Medium		<div style="width: 100%;"></div>	EDITER
70	Mémoire d'un projet d'une semaine à l'autre pour compléter le temps	Feature	Virginie L	Nouveau	Medium		<div style="width: 100%;"></div>	EDITER
69	Créer une card disponible en cas d'échec de création du devis côté Sellsy pour pouvoir représenter la transaction après corrections	Tâche	Virginie L	Nouveau	Medium		<div style="width: 100%;"></div>	EDITER
68	Mettre en place le switch des 2 entités commerciales	Tâche	Virginie L	Nouveau	High		<div style="width: 100%;"></div>	EDITER
67	Hubspot Transactions	Feature	Virginie L	Nouveau	High		<div style="width: 100%;"></div>	EDITER



1min30 est le partenaire de HubSpot pour les projets ambitieux avec des besoins d'intégration technique et d'accompagnement

1min30 est l'une des 3 meilleures agences HubSpot en France. En tant que partenaire Diamond HubSpot, nous avons fait des intégrations les plus complexes notre spécialité.



Partenaire Diamond
HubSpot



+ 120 certifications



CRM Implementation
Accreditation



Solution Architecture
Design Accreditation



Data Migration
Accreditation

 PARTENAIRE SOLUTIONS DIAMOND

1min30



[Lien vers l'avis de
nos clients](#)



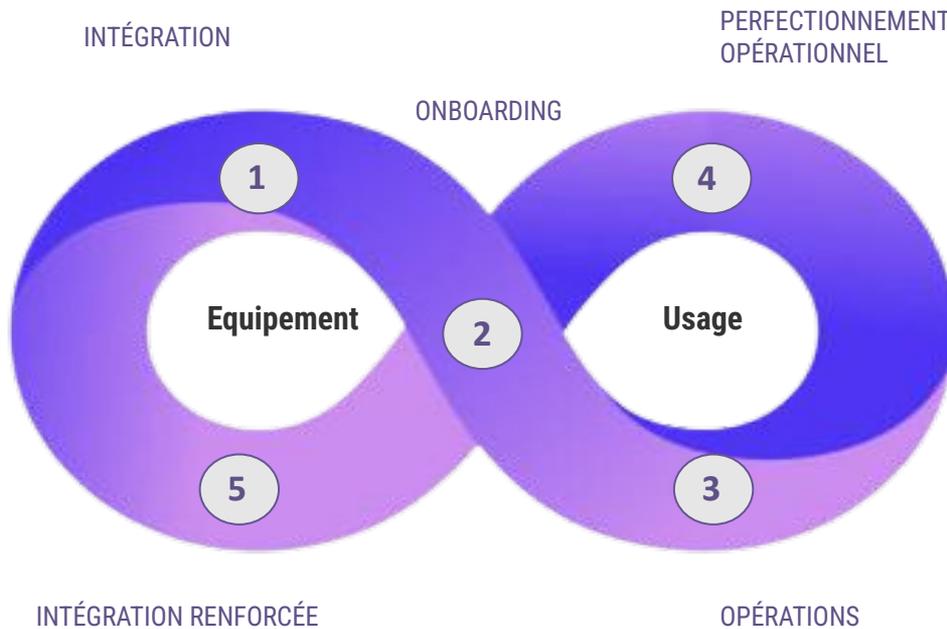
Qualiopi
processus certifié 

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

Demandez à votre organisme
de formation OPCO de financer
votre accompagnement

...et restons à vos côtés sur toute la durée de vie de votre investissement !



Nous réunissons 4 métiers vous permettant de réussir votre projet CRM...

Conseil



Définissez vos objectifs de croissance et donnez vous les moyens de les dépasser.

Intégration



HubSpot

Pilotez de façon unifiée vos clients et votre activité en consolidant toutes vos données dans HubSpot.

Formation



Qualiopi
processus certifié

Accélérez l'adoption de HubSpot par vos équipes et tirez-en le meilleur parti !

Agence



Délégez-nous les tâches opérationnelles pour libérer de la bande passante à vos équipes.

avec une forte expertise métier acquise auprès de clients de références

Tech

SAP Concur 

ORACLE®

easyVISTA™
CONSUMERIZY SERVICE MANAGEMENT

 Enhouse Systems



DEVI
BOX
LOGICIEL EN BÂTIMENT

paie&rh
SOLUTIONS

generix GROUP
COLLABORATE >> ACCELERATE

pixid 

 ULULE

 Capital Banking Solutions
EXPERIENCE INNOVATION

Services BtoB

SOFTEAM 
UNE MARQUE DE DOCAPOSTE

 NICOLLIN

Bridgin
GROUPE

sodexo

 DASSAULT
SYSTEMES

 BPCE

KOMPASS

SOFTEAM 
UNE MARQUE DE DOCAPOSTE

 Blandin
L'univers Electrique

Tourisme

PUYDUFOU.

CAP D'AGDE
MEDITERRANEE

Club Med 

VacAnceselect
enjoy outdoors

 PONANT

 B & B
HOTELS

ÎLE DE LA RÉUNION

 130

Education

SciencesPo

LE COURS D'ASSAS

TELECOM
Paris

 ESCP
BUSINESS SCHOOL

PARNASSE
EDUCATION

 demos
Learning is changing®

Divers

Ciblex
EXPRESS

 RS
Components

ENGIE

Guy Hoquet
L'IMMOBILIER



BROWN-FORMAN

 eurowatt

Babilou

Le Télégramme

Jems

 LOSC

CELSIUS
ENERGY

LEON
GROSSE

Changement le présent

Sysco™

 vetoquinol
ACHIEVE MORE TOGETHER

LA DÉPÊCHE

Une équipe de spécialistes au service de votre réussite CRM



Team Admin



Gabriel
DABI SCHWEBEL



Rémi
POULET

Team Sales



Team Gestion de Projet

Planning, formations & coaching



Team Développement

Dev. & intégration



Team Conseil / RevOps

Marketing, Vente, Support,
Ecommerce, International



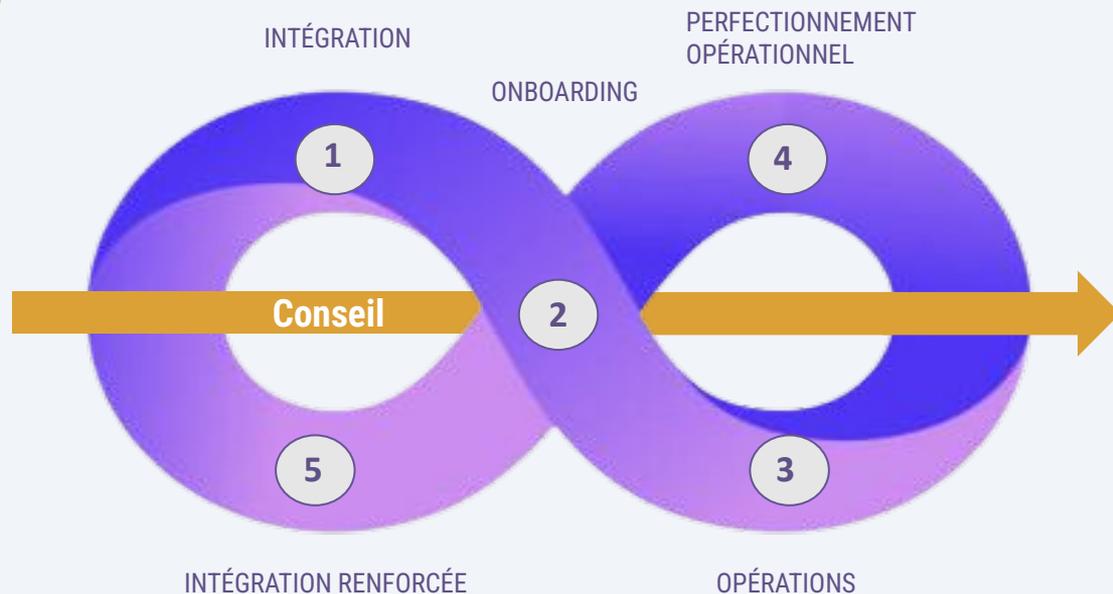
Conseil

1min30 a développé ses **propres méthodes de conseil** : acquisition clients, fidélisation clients et sales playbook.

Basées sur le design thinking et l'intelligence collective, elles permettent de co-construire des plans d'action marketing & vente à la fois cohérent avec la ligne stratégique, le marché cible et la connaissance clients des équipes internes.



Enable Your Business !





Notre approche OKR-A

Objectives, Key Results... and Actions

La méthode OKR “Objectives & Key Results” est particulièrement efficace pour clarifier une stratégie et la décliner dans un plan d’exécution et suivre les objectifs au sein d'une organisation.

Nos consultants vous accompagnent dans la mise en œuvre de cette méthode :

- définir vos objectifs stratégiques (en terme de CA) et les décomposer entre clients en compte et nouveaux clients
- définir votre stratégie d'expérience client et de fidélisation
- définir votre stratégie d'acquisition client
- adapter votre organisation et vos processus commerciaux
- définir les résultats à atteindre et vos plans d'actions pour y arriver
- favoriser la transparence et la collaboration autour des OKR,
- organiser les réunions de suivi périodiques pour évaluer l'avancement et ajuster les OKR



Parmi les enjeux de réussite de la méthode :

- **la cohérence** : entre objectifs macro & micro
- **l'agilité** : adaptation aux évolutions marché
- **la régularité** : un suivi à fréquence régulière

Stratégie d'acquisition client

Générer plus de leads par le marketing



Découvrez la **méthode Acquisition Strategy Design**, plan marketing nouvelle génération pour :

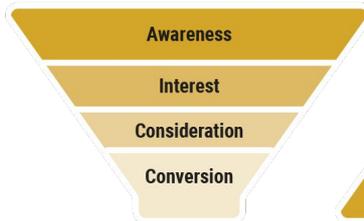
- Améliorer votre ciblage et mieux comprendre vos clients
- Organiser et aligner vos équipes marketing, communication et vente
- Prioriser vos actions et vos investissements d'acquisition client

Investissements

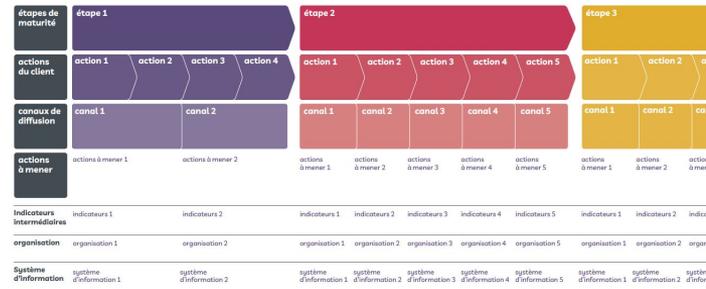
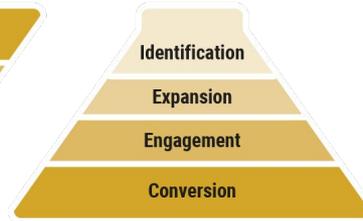
ateliers stratégiques : 5 à 15k€
 audit / benchmark : 5 à 15k€
 missions de conseil :
 1700 à 2000€/jour



INBOUND MARKETING FUNNEL



ABM FUNNEL



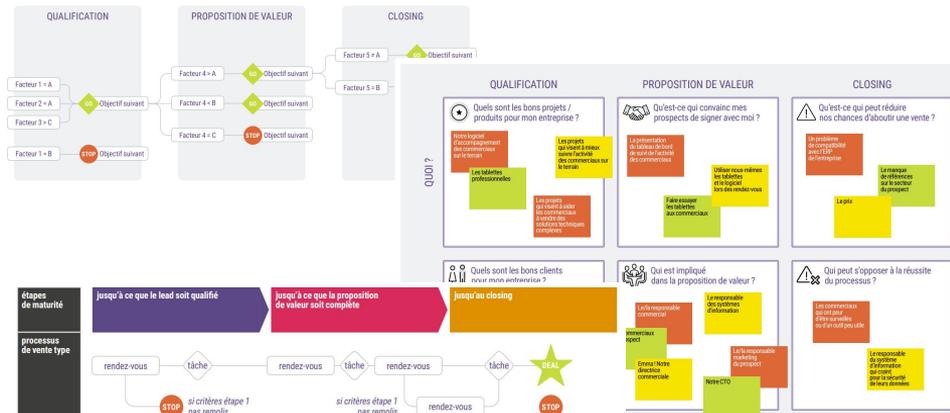


Processus de vente

Mieux convertir vos prospects en clients

La **méthode Q2C Selling** pour maîtriser votre cycle de vente :

- Créer un processus de vente engageant et efficace
- Former vos équipes et les doter des outils d'aide à la vente
- Piloter plus efficacement votre activité commerciale



étapes de maturité	jusqu'à ce que le lead soit qualifié	jusqu'à ce que la proposition de valeur soit complète	jusqu'au closing
processus de vente type	rendez-vous - tâche	rendez-vous - tâche - rendez-vous	rendez-vous - tâche - rendez-vous - tâche - STAR
conversations	<ul style="list-style-type: none"> • conversation sur le processus • conversation sur la rencontre 		
contenus	<ul style="list-style-type: none"> • article de blog • livre blanc • vidéo de présentation 	<ul style="list-style-type: none"> • cas client • démo vidéo • simulateur de ROI 	<ul style="list-style-type: none"> • proposition • avis client • simulateur de coût de l'inaction
stories		<ul style="list-style-type: none"> • « Comment nous avons permis à un tel de doubler son CA en 2 ans » 	
tâches	<ul style="list-style-type: none"> • remplir un pré-cahier des charges • déterminer un budget et un rétro-planning 		
modalités	<ul style="list-style-type: none"> • rendez-vous • call • visio 	<ul style="list-style-type: none"> • démo • POC 	

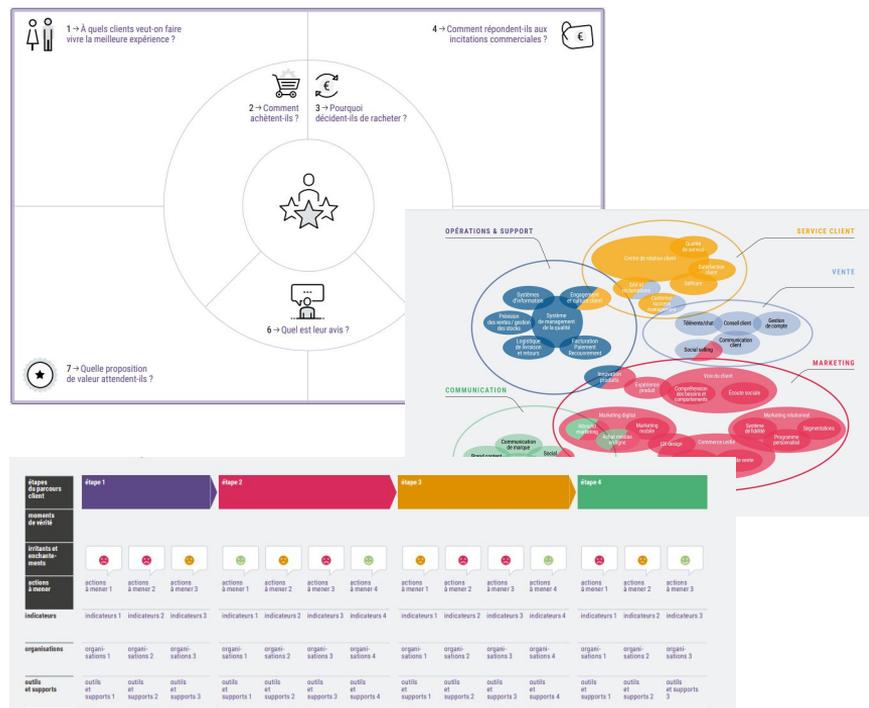
Stratégie de fidélisation

Augmenter la satisfaction et la fidélité de vos clients



Avec notre **méthode Customer Experience (Re)Design** :

- Fidéliser vos meilleurs clients et faites-en des ambassadeurs
- Développer les revenus générés sur votre portefeuille clients
- Prioriser vos actions et vos investissements en expérience client



Tous nos ateliers existent en 3 formules :



STANDARD

- Atelier de co-création
- Travail en chambre : préparation du plan d'action stratégique
- Restitution de l'atelier par email
- Design Plan au format Google Sheet
- 1 heure d'échange en visio pour la restitution



CLASSIQUE

- Atelier de co-création
- Travail en chambre : préparation du plan d'action stratégique
- Restitution de l'atelier au format Google Sheet
- 1 heure d'échange en visio pour la restitution
- Audit de l'historique



PREMIUM

- **Formule classique**
- Audit de l'historique (si pas d'historique : ITW quali de 5 clients / prospects)
- Analyse de 3 concurrents
- Organisation de votre équipe (allocation des tâches aux membres de l'équipe et définition des objectifs)
- Définition des KPIs et paramétrage d'une scorecard

Par ailleurs, pour vous aider à améliorer l'utilisation de votre instance HubSpot, nous proposons un audit de celle-ci



L'objectif de l'audit est d'évaluer votre utilisation d'HubSpot dans les différents hubs. Pour cela, nous avons établi sur un Miro toutes les fonctionnalités de chaque Hub dépendamment du niveau de licence utilisé .

1. Etat des lieux des fonctionnalités : bien utilisées, sous-utilisées, ou non utilisées.
2. Identification des opportunités d'optimisation et visibilité sur l'efficacité de l'utilisation d'HubSpot
3. Configuration et paramétrage par le client ou par 1min30 d'HubSpot pour tirer pleinement parti des fonctionnalités disponibles et utiliser HubSpot de manière optimale.



	Les + fonctionnels	Bien utilisé	Utilisé mais à optimiser	Pas utilisé
	Les + fonctionnels	Bien utilisé	Utilisé mais à optimiser	Pas utilisé
Fiche Contacts > champs DE & segmentation				
Fiche Entreprise > idem (+ infos auto.)				
Outil publicité FB/Insta/G/LinkedIn				
Email > templates				
Réseaux sociaux > planif post				
Email > Planification campagne				
Email > Stats sur campagne				

**Marketing Hub™**

**Sales Hub®**

**Service Hub™**



Nous vous conseillons aussi sur votre architecture SI & CRM via de l'audit et schéma directeur



Audit et analyse de l'existant

- Interviews d'analyse et d'identification de l'existant
- Evaluation de l'existant et identification des forces et points de douleurs



Architecture cible

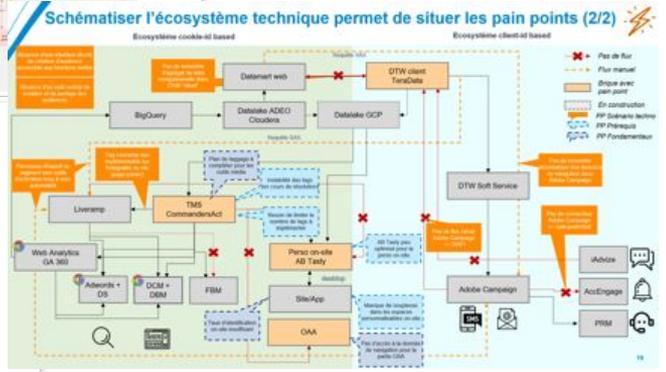
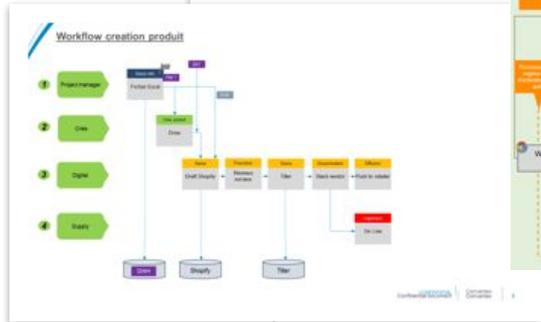
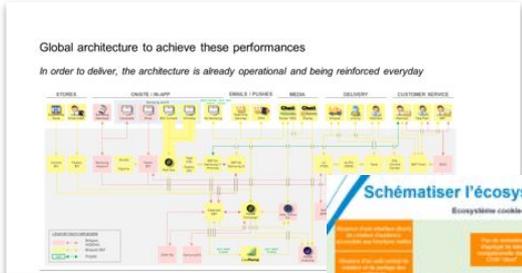
- Benchmark des bonnes pratiques
- Cible et recommandations autour de l'architecture et de la gouvernance



Feuille de route et plan projet

- Définition du plan projet et de la feuille de route associée à la cible

Investissements
entre 10k€ et 150k€



Nous vous aidons également à cibler efficacement votre audience grâce à la segmentation



Analyse des données existantes



- Identification et collecte des données pertinentes.
- Nettoyage et prétraitement des données pour assurer leur qualité.
- Analyse exploratoire pour détecter les tendances et les insights initiaux.

Définition des critères de segmentation



- Évaluation approfondie des objectifs commerciaux et des besoins spécifiques.
- Identification des variables clés pour segmenter le marché.
- Définition de critères clairs et mesurables pour chaque segment.

Segmentation des données



- Application de techniques avancées d'analyse statistique ou d'apprentissage automatique.
- Regroupement des clients en segments homogènes et distincts.
- Validation des segments obtenus à l'aide de méthodes de validation croisée.

Élaboration de profils de segment



- Création de profils détaillés mettant en avant les caractéristiques distinctives de chaque segment.
- Identification des besoins, comportements d'achat et préférences des clients de chaque segment.
- Segmenter les segments en sous-groupes si nécessaire pour une compréhension plus fine.

Notre offre « Plus d'1min30 » sur le Conseil



Gérez votre stratégie
de façon agile et flexible avec vos points

CRM : Conseil	Estimation de points
Journée consulting	
Métier / Technique	4 pts
Conduite du changement	4 pts
Plan stratégique via atelier	
Standard	10 pts
Classique	20 pts
Premium	40 pts

Réunions stratégiques	Estimation de points
Réunion 2h max sans préparation profil chef de projet	0,5 pt
Réunion 2h max sans préparation profil consultant	1 pt
Réunion 2h max avec préparation profil chef de projet	1 pt
Réunion 2h max avec préparation profil consultant	2 pts



Tech & Intégration

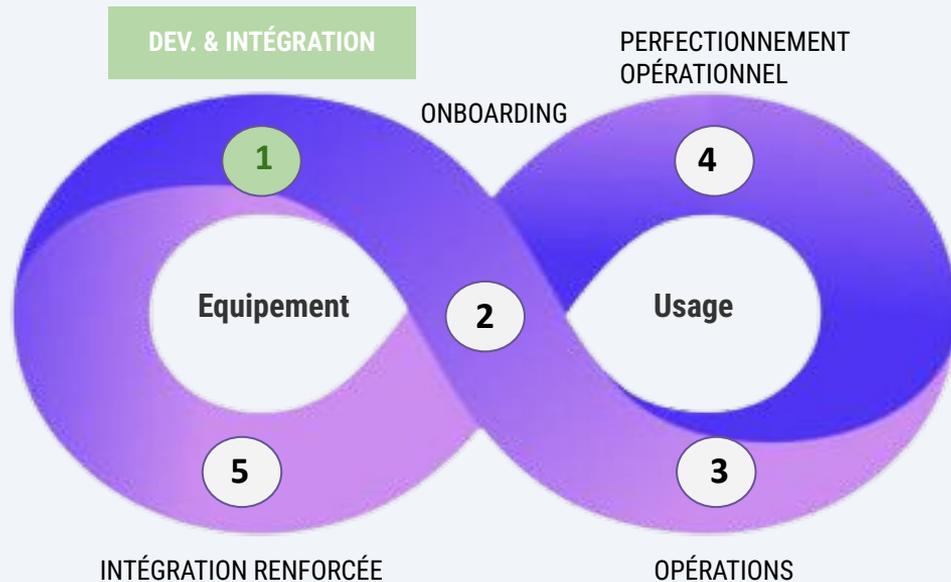
Consolidez toutes vos datas dans HubSpot, pour piloter de façon unifiée vos clients et votre activité.

Outre le déploiement, nous veillons à faire dialoguer vos données avec HubSpot.

Nous avons par ailleurs développé et sélectionné différentes modules et extensions d'HubSpot pour personnaliser votre interface, faciliter la saisie de données et adapter la solution à vos besoins.



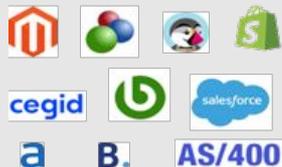
Enable Your Business !



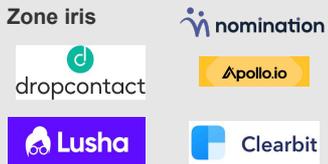


Nous intégrons HubSpot avec l'ensemble de votre SI... ...dès systèmes les plus anciens au plus innovants !

E-commerce / Pos / CRS



Data Enrichment Zone iris



Sales Enablement / Sales Automation



Loyalty/Promotion



Social Listening & Moderation/Satisfaction/Avis



Marketing Automation



CRM



Service / Centre d'Appels



CDP / Master Data CDP :



PIM/DAM/Syndication



CPQ / GED Configure Price Quote, Gestion Electronique de Document



ERP / PMS / WMS



Knowledge Base / LMS Learning Management System



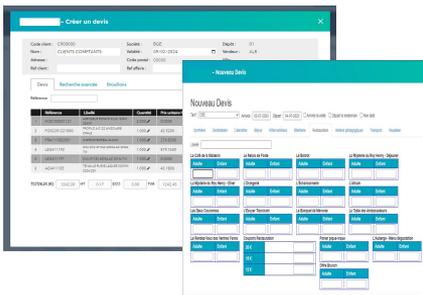
De la haute couture... sur un CRM Saas de référence

exemples d'applications métiers développées



Création de devis sur mesure avec connexion ERP

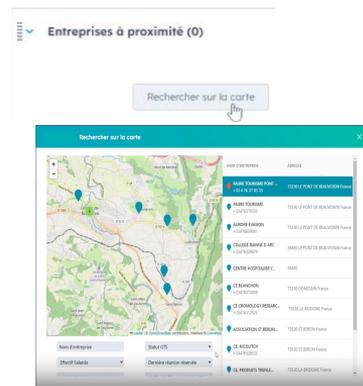
- Interface de saisie express des devis pour les équipes commerce.
- Produits issus en direct de l'ERP client
- Calculatrice pour simulation de remise
- Accessibilité et fonctionnalités restreintes avec permission par équipe.



[Démonstration ici](#)

Optimisation de tournée pour commerciaux terrain

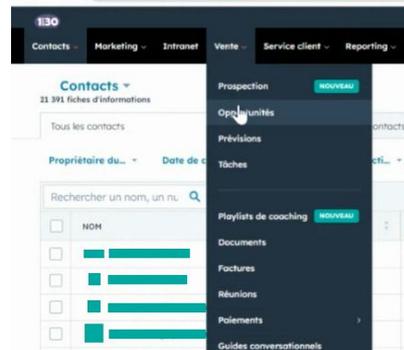
- visualisation depuis une fiche entreprise des entreprises avoisinantes



[Démonstration ici](#)

Personnalisation de l'interface HubSpot

- Personnalisation visuelle d'HubSpot (logo, couleur, menus, langue, ...)
- Intégration de page externe (Intranet, ...)



[Démonstration ici](#)

Smart data : Sirétisation

- Sirétisation à la saisie d'une raison sociale
- Correction des adresses incorrectes et mise en place sirétisation



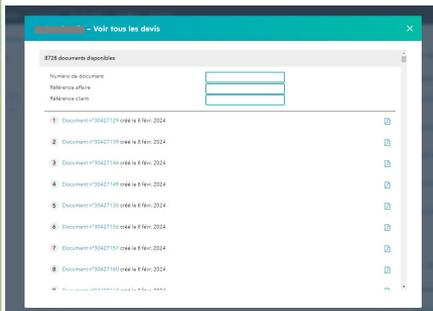
[Démonstration ici](#)

De la haute couture... sur un CRM Saas de référence exemples d'applications métiers développées



Affichage et tri de fichiers externes

- Interface listant des fichiers (détails et téléchargement)
- Filtrage selon critère customisé



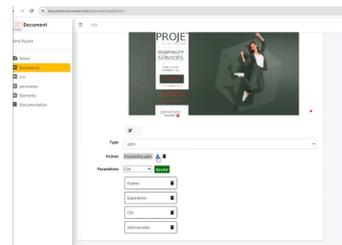
Gestion de SMS enrichis pour campagnes mobiles

- IHM simple pour l'édition des messages
- Insertions de jetons de personnalisation
- gestion des liens raccourcis (shortening url)
- Analyse des campagne SMS (idem emails)



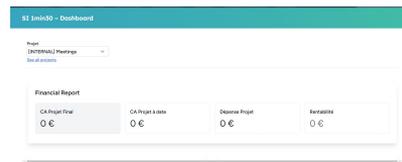
Générateur de documents

- Possibilité d'avoir une grille excel dans un document word
- Possibilité de collecter des données venant d'une base de données
- Saisie d'informations personnalisés
- Intégration d'images dynamiques, de CV etc



Dashboard personnalisés

- Visualisation de dashboards personnalisés sur une fiche de n'importe quel objet HubSpot





Nous intégrons HubSpot avec l'ensemble de nos partenaires...



- Affiche dans HubSpot les informations de l'appelant y compris les données de contact, deals et tickets associés,
- Enregistre dans HubSpot les appels, sms, notes et de nombreuses autres informations.
- Réalise des campagnes d'appels sortants
- Permet le suivi de la performance de l'équipe directement dans HubSpot



- Créez, éditez et suivez vos contrats dans Oneflow
- Automatisez l'ensemble du processus contractuel y compris la création, la conception, le stockage, la gestion et l'analyse des contrats.
- synchronisez vos données entre HS et Oneflow afin d'avoir vos informations à jour en temps réel depuis et vers votre CRM



- Nettoie, formate, enrichit, teste et vérifie la donnée existante et celle qui alimente au quotidien le CRM
- Gère automatiquement les doublons des contacts et entreprises
- Récupère les numéros de téléphone et profils LinkedIn en signature d'e-mails pour les coller sur les fiches contacts avec G-suite (bientôt disponible avec Outlook)



- Facturer les clients et se faire payer;
- Regrouper toutes les factures d'achats, les dématérialiser, les suivre et les payer;
- Piloter la trésorerie et analyser les flux financiers;
- Tenir la comptabilité en interne ou faciliter les échanges avec l'expert comptable.



- booster votre productivité en meeting et révolutionner votre manière de travailler
- Transcription, Prise de note, Résumé, To do list, Call Scoring
- Intégré à vos outils de visioconférence (Teams, Meet, Zoom), CRM, Téléphonie/VOIP, Slack et Zapier
- Seul acteur ISO 27001 et GDPR



- Optimisez vos performances commerciales
- Aligner votre contenu sur votre message de vente
- Créer une expérience de vente



- Personnalisez des cartes-cadeaux : Créez des cartes uniques.
- Distribuez des cadeaux en ligne et hors ligne



- Avoir une liste à jour de tous les outils en ligne utilisés dans l'entreprise
- Confronter l'usage effectif des apps avec leur historique de dépense
- Optimiser ce poste de coût et limiter le risque de fuite de données

Notre offre « Plus d'1min30 » sur l'Intégration



Gérez votre stratégie
de façon agile et flexible avec vos points

Technique	Estimation de points
Ajout d'un nouveau champ à synchroniser	1 pt
Ajout d'un formatage de données	2 pts
Ajout d'une règle de validation	2 pts
Export complexe	5 pts
Création d'une card	6 pts
Intégration formulaire via API	6 pts
Mise en place synchronisation de données à partir de fichiers plats	À partir de 5 pts

CRM : Intégration	Estimation de points
Intégration nouveau flux par demi-journée	1 pt
Paramétrage devis HubSpot	1 pt
Module de génération de devis dans Hubspot	1 pt

Réunions techniques (par participant)	Estimation de points
Réunion 2h max sans préparation profil cdp/dev	0,5 pt
Réunion 2h max sans préparation profil consultant/Lead	1 pt
Réunion 2h max avec préparation profil cdp/dev	1 pt
Réunion 2h max avec préparation profil consultant/Lead	2 pts





Formation & Onboarding

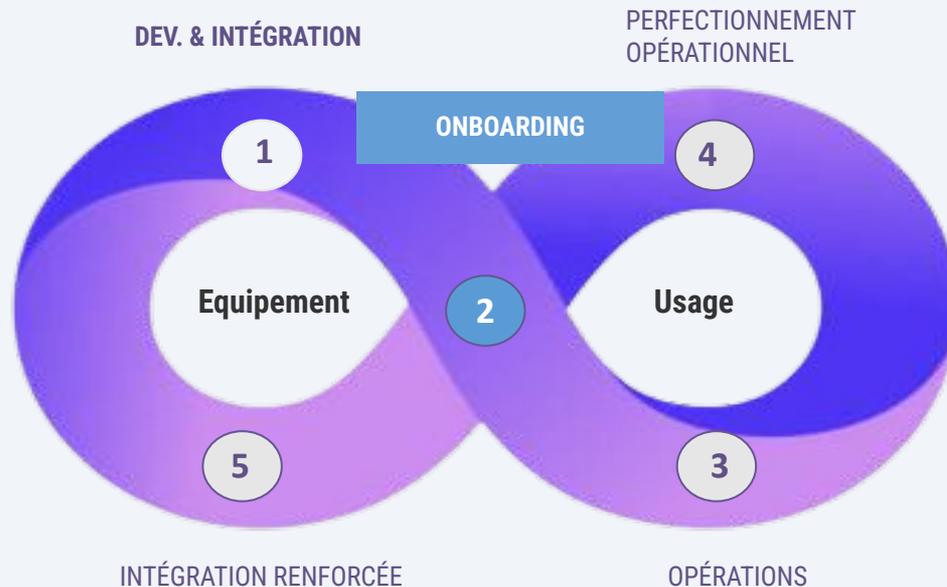
Outre les pré-requis stratégiques et techniques, l'acculturation CRM de vos équipes constitue une condition indispensable de réussite.

C'est pourquoi 1min30, organisme certifié Qualiopi, met en œuvre des stratégies et programmes d'adoption chez ses clients.

L'objectif : garantir une appropriation rapide et accélérer la courbe d'apprentissage des utilisateurs.



Enable Your Business !



Qualiopi
processus certifié

REPUBLICQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation



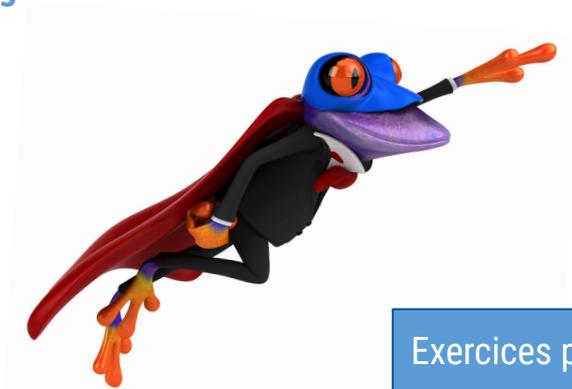
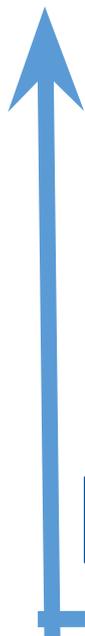
Nos formules de reonboarding personnalisées pour accélérer l'adoption et tirer le meilleur parti du CRM

	Performance à partir de 5k€	Coaching à partir de 8k€	Transformation à partir de 15k€
Ateliers Métier collecte de vos cas d'usage et inventaire des fonctionnalités et paramétrages associés.	✓	✓	✓
Formation HubSpot sur mesure exercices pratiques selon vos cas d'usage et spécificités métier.	✓	✓	✓
Atelier REX & feedback retours d'expérience, feedback users, résolution des points de friction et FAQ opérationnel.	✓	✓	✓
Coaching 1to1 opérationnel à fréquence régulière, des sessions en 1to1 ou en comité users, pour monter en compétences.		✓	✓
Accompagnement Stratégique des managers et directeurs à la conduite de changement. Réunions de sensibilisation des futurs users, pour valoriser les prochains bénéfécies.			✓



Notre priorité : accélérer la montée en compétence de vos équipes jusqu'à l'autonomie

Apprentissage



Atelier Retour d'Expérience à J+30

Sessions de coaching individualisé

Exercices pratiques personnalisés

Formation utilisateur

Atelier Métier



Temps

Reonboarding



Marketing Hub™



Phase 1 Setup technique

- Installer le tracking
- Filterer le trafic
- Connecter vos comptes sociaux
- Définir les critères Opt-out
- Configurer les mails types

Phase 2 Attirer et convertir des leads entrants

- Créer des formulaires classiques et contextuels.
- Créer des propriétés personnalisées pour qualifier les leads
- Lead scoring

Phase 3 Animer et engager vos prospects en base

- Définir le processus de lead nurturing.
- Associer les phases du cycle de vie et associer vos activités de lead nurturing à ces phases.
- Créer une première série d'e-mails

Phase 4 Automatiser et personnaliser

- Identifier les tâches manuelles susceptibles d'être automatisées.
- Mettre à profit le contenu intelligent pour fournir de la valeur à votre audience.
- Utiliser les propriétés personnalisés pour créer des listes

Phase 5 Objectifs et KPIs

- Identifier les objectifs et définir les premiers kpis.
- Création des premiers tableaux de bord.

Phase 6 Plan de lancement

- Co-création d'une feuille de route pour lancer votre projet.
- Et vous aider à lancer votre projet le plus rapidement possible.

Reonboarding



Phase 1 Setup technique

Configuration des
profils de vos
commerciaux

Inviter votre équipe

Installation du code
de suivi de tracking

Configurer les devis
de vos transactions

Phase 2 Entrer en relation avec vos prospects

Configurer un
système de chat sur
votre site internet.

Prendre en main
l'outil Conversations

Connecter votre
adresse e-mail et
calendrier.

Envoyer des e-mails
aux prospects
directement via
votre crm

Phase 3 Automatiser le processus de vente

Créer les étapes de
transaction

Personnaliser les
pipelines

Création des tâches
pour les
commerciaux

Automatiser la
répartition des leads
entre les
commerciaux

Evaluer les besoins
en intégration

Phase 4 Personnaliser les communications à grande échelle

Créer des vidéos
personnalisés

Ajouter des vidéos
aux mails via la CRM

Créer des
séquences

Utiliser les jetons de
personnalisation

Configurer une
bibliothèque de
produits et les devis

Phase 5 Objectifs et KPIs

Identifier les
objectifs et définir
les premiers kpis.

Création des
premiers tableaux
de bord.

Phase 6 Plan de lancement

Co-crédation d'une
feuille de route pour
lancer votre projet.

Et vous aider à
lancer votre projet le
plus rapidement
possible.

Reonboarding



Service Hub™



Phase 1 Setup technique

Ajout des membres
de votre équipe

mise en place du
code de suivi

configuration du
sous-domaine pour
la base de
connaissance

mise en place des
formulaire de
support client

Phase 2 Favoriser la fidélisation clients

Attribution
automatique des
tickets

Configuration de vos
workflows support
client

création des tâches
de suivi

optimisation du
pipeline de votre
équipe de support

Phase 3 Aider les clients à devenir autonome

Import ou création
d'une base de
connaissance client.

Création des
catégories pour
faciliter la
navigation de vos
clients

Collecte d'avis client

Ajout de de tutoriels
vidéos

Phase 4 Évaluer et améliorer l'expérience client

Mise en place
d'enquêtes de
recommandations

Comment prendre
contact avec vos
clients insatisfaits

Intégration des
e-mails de
satisfaction suite à
une demande de
support

Phase 5 Objectifs et KPIs

Identifier les
objectifs et définir
les premiers kpis.

Création des
premiers tableaux
de bord.

Phase 6 Plan de lancement

Co-crédation d'une
feuille de route pour
lancer votre projet.

Et vous aider à
lancer votre projet le
plus rapidement
possible.



Avec une formation dédiée aux administrateurs

Configuration de votre compte HubSpot :

- Aperçu des responsabilités de l'administrateur.
- Tâches de configuration initiale pour garantir le succès de l'équipe.

Utilisateurs et équipes pour les administrateurs HubSpot :

- Ajout d'utilisateurs et organisation en équipes.
- Gestion efficace des rôles et des autorisations des utilisateurs.

Protection des données dans HubSpot :

- Importance de la sécurité des données.
- Meilleures pratiques pour assurer la sécurité des données.

Conception de tableaux de bord HubSpot convaincants :

- Compréhension des tableaux de bord d'entreprise et de leur importance.
- Création et personnalisation des tableaux de bord HubSpot pour une communication efficace des KPI.

Partitionnement des actifs dans HubSpot :

- Gestion de plusieurs marques et unités commerciales.
- Mise en œuvre du partitionnement des actifs pour une visibilité et une gestion organisées des données.

Démystification des intégrations :

- Importance et questions fréquemment posées sur les intégrations.
- Aperçu du HubSpot App Marketplace et des intégrations disponibles.

Données dans HubSpot : objets personnalisés et autres outils :

- Choix des meilleures méthodes de représentation des données.
- Organisation des données à l'aide d'extensions CRM, de propriétés personnalisées et d'objets personnalisés.

Déduplication de vos données dans HubSpot :

- Comprendre l'impact des données en double.
- Utilisation des outils d'apprentissage automatique de HubSpot pour identifier et fusionner les doublons.

... que vous pouvez compléter par du coaching personnalisé des équipes



	Performance	Coaching	Transformation
Ateliers Métier collecte de vos cas d'usage et inventaire des fonctionnalités et paramètres associés.	✓	✓	✓
Formation HubSpot sur mesure exercices pratiques selon vos cas d'usage et spécificités métier.	✓	✓	✓
Atelier REX & feedback retours d'expérience, feedback users, résolution des points de friction et FAQ opérationnel.	✓	✓	✓
Coaching 1to1 opérationnel à fréquence régulière, des sessions en 1to1 ou en comité users, pour monter en compétences.		✓	✓
Accompagnement Stratégique des managers et directeurs à la conduite de changement. Réunions de sensibilisation des futurs users, pour valoriser les prochains bénéficiaires.			✓

Nous facilitons votre montée en compétence grâce à des coachings individualisés



Coaching 1to1 opérationnel pour monter en compétences

- **Coaching Individualisé** : Nos sessions de coaching 1to1 sont conçues pour répondre aux besoins spécifiques de chaque participant, offrant un apprentissage sur mesure.
- **Fréquence Régulière** : Nous planifions des sessions en continu pour maintenir et renforcer les compétences nouvellement acquises.

Nous proposons des séances individuelles ou en petits groupes, permettant à votre équipe de partager des expériences et de grandir ensemble pour une meilleure montée en compétences.

Nous assurerons un helpdesk pour soutenir les formateurs locaux et compléter la base de connaissance



Nous savons que les bases de connaissance et les formations initiales ne sont pas toujours suffisantes afin d'accompagner les utilisateurs finaux dans l'adoption d'un outil CRM, c'est la raison pour laquelle nous allons mettre en place un outil de ticketing avec les utilisateurs afin qu'ils puissent nous poser leurs questions.

Voici le process que nous pouvons vous proposer pour accompagner vos équipes dans l'adoption :

- recueil des demandes de vos formateurs internes auprès de vos équipes via un formulaire que nous mettrons en place.
- les formateurs internes pourront répondre aux tickets auxquelles ils ont la réponse et ils pourront nous remonter les tickets auxquels ils n'arrivent pas à répondre.
- nous enrichirons la base de connaissance que nous aurons mis en place au fur et à mesure des demandes que nous recevrons.
- nous mettrons également un groupe de discussion (slack) où les utilisateurs pourront poser des questions et s'entraider si besoin.

Enfin, nous effectuerons un suivi de l'adoption avec des reportings dédiés



Afin d'assurer le suivi et l'adoption, nous mettrons en place des reportings d'activité dans Hubspot, les différents tableaux de suivis seront à définir ensemble, mais voici quelques indicateurs qui nous paraissent pertinents :

- Nombre de connexion, nombre de deal par utilisateur, nombre d'emails envoyés par utilisateur via l'outil.
- Rapports sur les tickets d'assistance
- Identification des fonctionnalités utilisées et celles non-utilisées.

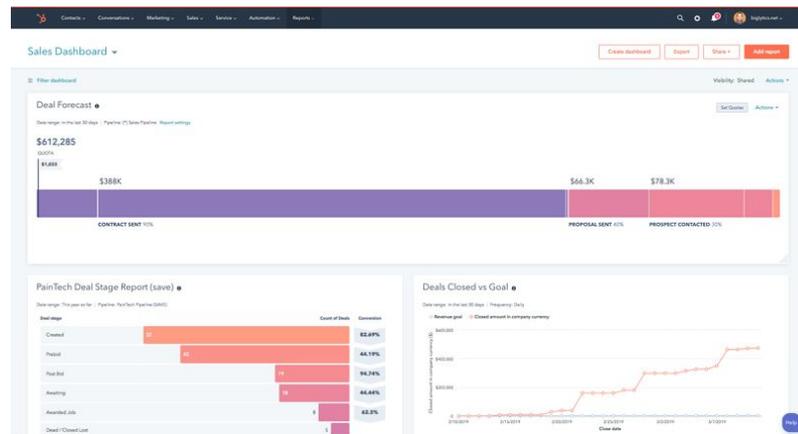
Audit Logs
View user actions taken in your HubSpot account over the last 90 days

Category: All | Subcategory: All | Action: All | Modified by: Anyone | Date: MM/DD/YYYY to MM/DD/YYYY | Export report

CATEGORY	SUBCATEGORY	ACTION	MODIFIED BY	DATE OF CHANGE	SOURCE
Login	Login Succeeded	Perform	Fati Barthou fathi.barthou@pain30.com	Oct 12, 2023 10:42 AM CEST	Account Login History
Login	Login Succeeded	Perform	Louise Leclercq louise.leclercq@pain30.com	Oct 12, 2023 9:48 AM CEST	Account Login History
Login	Login Succeeded	Perform	Jessie Dornbusch jessie.dornbusch@pain30.com	Oct 12, 2023 9:39 AM CEST	Account Login History
Login	Login Succeeded	Perform	Jérome Feurancino jerome.feurancino@pain30.com	Oct 12, 2023 8:26 AM CEST	Account Login History
Login	Login Succeeded	Perform	Rémi Poulet remi.poulet@pain30.com	Oct 12, 2023 7:51 AM CEST	Account Login History
Login	Login Succeeded	Perform	Etienne Ecoffier etienne.ecoffier@pain30.com	Oct 12, 2023 8:54 AM CEST	Account Login History
Login	Login Succeeded	Perform	Xavier MORIN xavier.morin@pain30.com	Oct 11, 2023 7:27 PM CEST	Account Login History
Login	Login Succeeded	Perform	Virginie Leseur virginie.leseur@pain30.com	Oct 11, 2023 5:37 PM CEST	Account Login History
Login	Login Succeeded	Perform	Xavier MORIN xavier.morin@pain30.com	Oct 11, 2023 5:22 PM CEST	Account Login History
Login	Login Succeeded	Perform	Louis Verdere d'Auria louis.verdere@pain30.com	Oct 11, 2023 4:08 PM CEST	Account Login History

Previous Next 10 per page

Log de connexion des utilisateurs



Reporting d'activité commerciale

En complément, nous vous proposons aussi une démarche plus en profondeur de conduite du changement...



	Performance	Coaching	Transformation
Ateliers Métier collecte de vos cas d'usage et inventaire des fonctionnalités et paramètres associés.	✓	✓	✓
Formation HubSpot sur mesure exercices pratiques selon vos cas d'usage et spécificités métier.	✓	✓	✓
Atelier REX & feedback retours d'expérience, feedback users, résolution des points de friction et FAQ opérationnel.	✓	✓	✓
Coaching 1to1 opérationnel à fréquence régulière, des sessions en 1to1 ou en comité users, pour monter en compétences.		✓	✓
Accompagnement Stratégique des managers et directeurs à la conduite de changement. Réunions de sensibilisation des futurs users, pour valoriser les prochains bénéficiaires.			✓

...avec un coach et consultant qui adapte et encadre votre parcours de transformation



Ingénierie de transformation

Encadrement de l'équipe de
coachs et de facilitateurs

Suivi du projet de
transformation



Christophe Kuhner
Coach & Consultant

Coaching & conseil

- **Conseil et mentoring en marketing, stratégie d'offre et communication (interne / externe)**
- Coaching de codir et de dirigeant (collectif et individuel)
- Coaching et diagnostic d'organisation
- **Dynamiques d'intelligence collective et ingénierie d'accompagnement**

Parcours

- **Direction marketing** - Edition logicielle et technologie :
Generix Group, Idecsi, VOIP telecom
- **Marketing produit** - Edition logicielle - Retail:
Generix Group, Adobe – Neolane, Ingenico, Wincor-Nixdorf

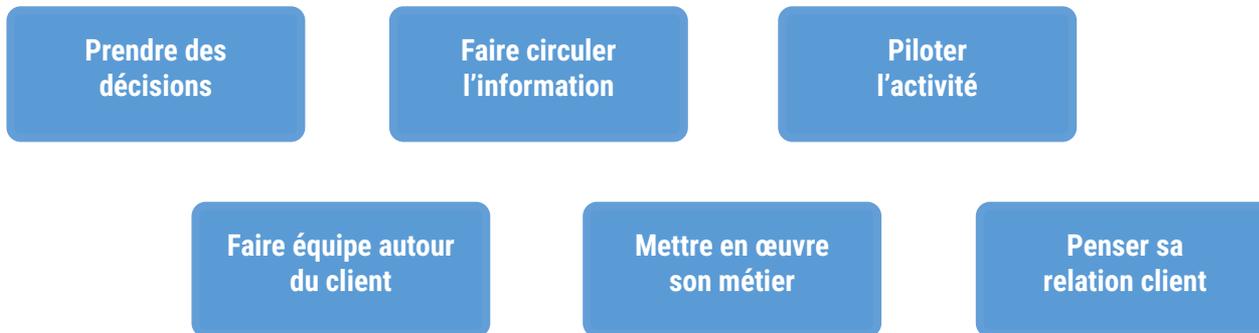
Certifications

- **Formation coaching** : Coach professionnel Coach & Team - Transformance Pro - RNCP 6 - EMCC
- **Méthodes** : Analyste transactionnelle, Design Thinking, Questiology, Pedom, Systémique
- **Formation initiale** : HEC-Entrepreneur (HEC Paris) et ingénieur Génie Industriel (INSA Lyon)



Le déploiement d'un CRM est avant tout une histoire de transformation

Un projet CRM va directement impacter, la manière de :



Enjeux fort d'amener les équipes dans cette transformation





Nous croisons régulièrement des résistances qui sont naturelles, celles des équipes...

Ce qu'ils disent ou font

Ce qu'ils doivent réussir à intégrer

Commerce

- Pendant que je rempli le CRM je ne vois pas mes clients
- C'est trop compliqué
- Ils gardent les informations dans leur Outlook
- Un CRM c'est pour nous fliquer
- Il n'y a plus de place pour l'humain
- Les leads reçus ne sont pas quali

- Le client appartient à l'entreprise. Le commercial fait partie d'une équipe en relation avec lui.
 - Besoin d'entraide, de prendre le relai, d'éviter les impairs.
- Les processus apportés par le CRM font progresser collectivement.
 - Qualification des comptes, bon argument au bon moment, meilleure vision des chances de closing
- La relation client sera enrichi par le potentiel qu'offre la donnée de qualité et l'automatisation
 - Plus de temps et augmentation des ventes

Marketing

- C'est toujours nous que l'on vient voir quand il y a un problème sur le CRM
- Tant que le marketing n'est pas mesurable, nous sommes tranquilles
- Les commerciaux font les choses dans leur coin

- Rentrer dans une logique ROIste du marketing
- Comprendre la réalité d'un commercial - les commerciaux ne font pas exprès de ne pas remplir le CRM

Service client

- Tout n'est pas mesurable !
- Qu'ai-je le droit de dire au client ?
- Que faire si je vois une opportunité ?

- J'ai un rôle clé dans la relation client et dans les ventes futures
- Je fais partie d'une équipe

... mais aussi celles de la direction !



La direction

Ce qu'ils disent ou font

- Avec le CRM tous nos problèmes seront réglés
- Il ne faut pas que ça prenne trop de temps, en trois mois ça doit être bouclé
- Ils n'utilisent pas eux même le CRM
- Un CRM qui tourne, ce n'est qu'une question de discipline
- Qui peut me trouver les chiffres dont j'ai besoin ?

Ce qu'ils doivent réussir à intégrer

- Un CRM n'est qu'une représentation de l'organisation métier de l'entreprise, il évolue avec celle-ci
 - importance d'avoir la compétence pour le faire évoluer avec agilité au risque de perdre la main sur son métier
- Un CRM n'est pas un simple outil de reporting, il définit la gouvernance de process clés : manière de prendre les décisions, de faire circuler l'information et de piloter la performance
- Un CRM n'affranchit pas de manager



Nous accompagnons la dimension humaine de la transformation



Temps 0 Interviews (option)

Collecter en individuel la compréhension et les ressentis autour du projet CRM

Lister les enjeux

Temps 1 Clarification et ressentis

Faire exprimer la compréhension du projet, les ressentis (craintes et émotions).

Donner l'occasion à chacun de s'exprimer.

Outil potentiel :
Stinky Fish

Temps 2 Formation aux enjeux du CRM

Formation autour des enjeux du CRM : l'impact autour de la prise de décision, de la circulation de l'information, du pilotage d'activité

Appréhender ce que veut dire « Un client qui appartient à l'entreprise et un travail qui se fait en équipe ».

Temps de métacommunication et de partage de représentations

Temps 3 Appropriation

Définir la situation cible en termes d'usages et lister les défis associés

Définition des interdépendances

Co-construction d'une charte des bons usages

Temps 4 Suivi de la transformation

Restitutions des avancées de la transformation des usages

Atelier de Codev

Travail sur les blocages

Formations complémentaires :
Potentiel du digital et processus de vente
Collaboration inter-équipes
Bonnes pratiques

Notre offre « Plus d'1min30 » sur la Formation



Gérez votre stratégie
de façon agile et flexible avec vos points

Formations	Estimation de points
Helpdesk (par 4h)	1 pt
Formation (par jour)	3 pts
Reonboarding (5 ateliers)	10 pts
Coaching individuel (par 4h)	1 pt

Réunions stratégiques (par participants)	Estimation de points
Réunion 2h max sans préparation profil chef de projet	0,5 pt
Réunion 2h max sans préparation profil consultant	1 pt
Réunion 2h max avec préparation profil chef de projet	1 pt
Réunion 2h max avec préparation profil consultant	2 pts





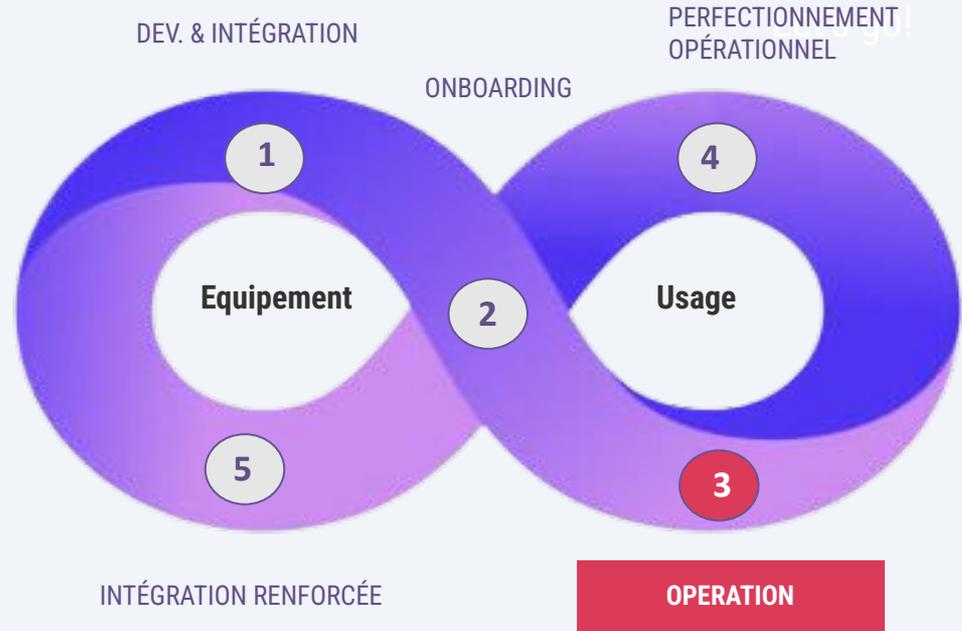
Agence

Vous manquez de ressource ou de bande passante pour l'exécution de votre stratégie de génération de revenus ?

Forte de sa double expertise en gestion de projets CRM et Inbound Marketing, 1min30 soulage vos équipes dans la gestion courante et la réalisation des tâches de votre plan d'action opérationnel.



Enable Your Business !





L'agence 1min30 : votre renfort opérationnel à la demande

L'agence 1min30 : votre renfort opérationnel à la demande

Une fois HubSpot déployé, vos équipes formées vont être en mesure d'opérer votre stratégie marketing et commerciale.

En gestion courante, vous pouvez être confronté à une bande passante réduite et des TDL volumineuses qui compromettent le respect des plannings.

1min30 vous propose un dispositif d'appui pour intervenir à votre demande sur de nombreux besoins opérationnels :

- Interventions dans le CRM
- Ressources et marketing pour votre Leadgen
- Documents d'aide à la vente pour vos Sales
- Atelier spécifique Marketing ou RevOps



Notre offre « Plus d'1min30 » sur l'Agence



Gérez votre stratégie
de façon agile et flexible avec vos points

CRM Manager	Estimation de points
Création d'un gabarit email	2 pts
Création d'une landing page	3 pts
Intégration d'email (HTML/CSS)(par demi-journée)	1 pt
Ajout d'un nouveau champ à synchroniser	1 pt
Ajout d'un formatage de données	2 pts
Ajout d'une règle de validation	2 pts
Export complexe	5 pts
Création d'une card	6 pts
Intégration formulaire via API	6 pts
Mise en place synchronisation de données à partir de fichiers plats	A partir de 5 pts
Workflow : configuration simple	1,5 pt

CRM Manager	Estimation de points
Workflow : configuration complexe (par demi-journée)	1 pt
Rapports : création /param.	1 pt
Import de données simple (par fichier)	1 pt
Import de données complexe (par demi-journée)	1 pt
Formulaire : création	1 pt
Activation intégration native (Gmail, Calendrier, réseaux sociaux)	1 pt
Activation intégration native + paramétrage (par demi-journée)	1pt
Agendas : paramétrages	0,5 pt
Nettoyage base contacts (par demi-journée)	1 pt
Reporting d'usage	1 pt
Tableau de bord Reporting (par demi-journée)	1 pt
Mise en place, suivi, gestion campagne SEA, SMA, Native, Display, etc. (par demi-journée)	1 pt





... comme pour la production de ressources marketing et commerciales...

Livres blancs

Infographies

Vidéos

Cas clients

IMAGINER, CONTRÔLER ET DÉVELOPPER DES RESSOURCES SOUHAITABLES ET DURABLES

GUIDE PRATIQUE VOIX DU CLIENT : PASSEZ À L'ACTION GRÂCE À L'ANALYSE SÉMANTIQUE I

Comment acheter son électricité au bon moment et au bon prix ?

GUIDE PRATIQUE / FACILITY MANAGEMENT
L'abonnement, l'entretien, la gestion et la sécurité de vos espaces.

COMPARAISON DE L'ENTRETIEN ET DE LA RÉPARATION POURQUOI ET COMMENT LA RÉVÉLER ?

Conversations & Satisfaction Client
L'abonnement, l'entretien, la gestion et la sécurité de vos espaces.

ÉTAPES POUR EXPLOITER EFFICACEMENT LE NUMÉRIQUE

EST PLUS QU'UNE TECHNOLOGIE :

DÉFINISSEZ VOTRE STRATÉGIE

54%

TRAVAILLEZ SUR LES DONNÉES

LE DÉGAGEMENT SE FAIT PAR UN PROFESSIONNEL ET PASSE PAR 4 ÉTAPES PRÉLIMINAIRES :

- LA VIDANGE :** évacuer le foud restant en fond de cuve.
- LE NETTOYAGE :** aspiration des boues et des déchets hydrocarbures.
- LE DÉGAZAGE :** évacuer les vapeurs encore présentes dans la cuve. Se fait par aspiration et ventilation de la cuve.
- LE CURÉTAGÉ :** diminuer les dépôts encore présents avant inspection de la cuve.

UNE FOIS CES ÉTAPES RÉALISÉES :

Le professionnel débranche et réassemble les tuyaux et l'écran.

ICI 22%, **ICI 25%**, **ICI 19%**

bailexpert

Quentin vous éclair

ÉCOUTEZ, ENTRAÎNEZ ET LIBÉREZ

It's such a great exercise actually, it's such a powerful tool for getting feedback.

optico

38,000, **95%**, **14%**

Engie Cas client

L'Occitane Group

Sommaire

01. Partie de Métrique Marketing
02. Les enjeux
03. La problématique Métrique Marketing
04. Les enjeux
05. Les enjeux
06. Les enjeux
07. Les enjeux
08. Nos programmes, notre méthode et notre culture



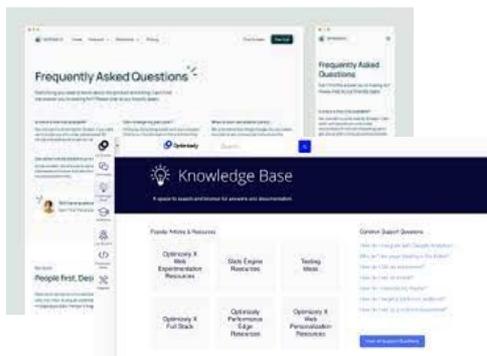
...pour alimenter votre plan d'action Marketing et renforcer vos process de vente

Article de blogs

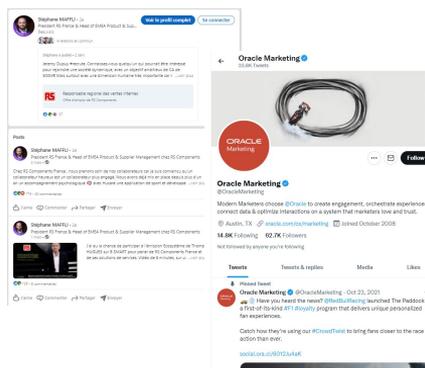
ITSM ET SLA : LES BONNES PRATIQUES A CONNAÎTRE POUR BIEN DÉMARRER 2022



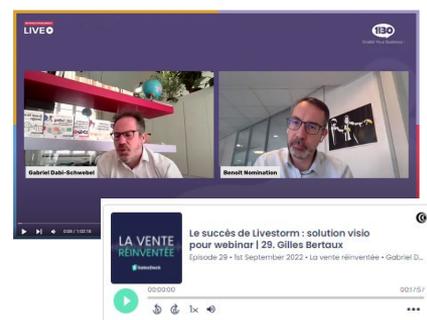
FAQ / Base de Connaissance



Publication RS



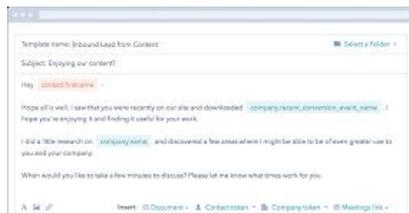
Webinaires / Podcasts



Livres



Emails prospects & clients



Calendrier éditorial



Sales Playbook



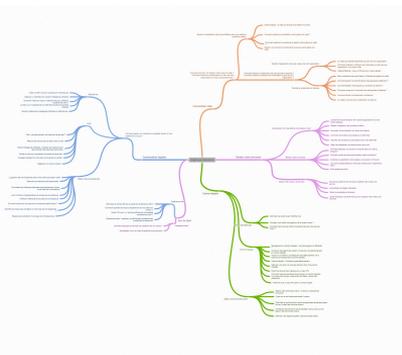


Référencement naturel & publicitaire pour générer un trafic ciblé

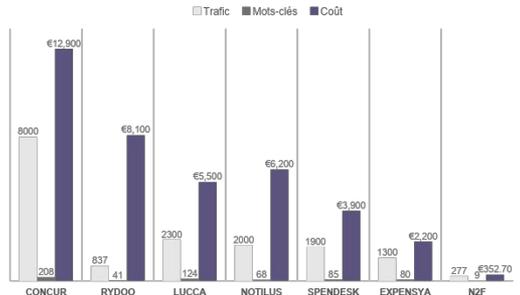
...avec des process A/B Testing pour améliorer la conversion des landing pages

SEO : une approche basée sur une stratégie de cocon sémantique pour améliorer les positions de la marque.

SMA : un ciblage précis, à partir d'une segmentation multicritères alignée avec le profil de clientèle visée.



SEA : un suivi régulier des performances des campagnes Google Ads pour allocation optimale des budgets.



Frédéric VANDERPLANCHE, Mélanie Seroussi et 67 autres relations suivent
Sodexo Benefits and Rewards Services
154 766 abonnés
Post sponsorisée

Mettre en place une bonne organisation hybride ne s'improvisait pas !

Les salariés ne s'intéressent plus seulement à l'objet et à la rémunération de leur mission, ils veulent désormais des organisations qui s'adaptent aux nouveaux modes de travail.

Nous avons regroupé les bonnes pratiques dans notre livre blanc, afin de vous aider à répondre aux besoins de vos salariés et à les satisfaire pour les fidéliser.

LA QUALITÉ DE VIE EN TRAVAIL HYBRIDE
INNOVATIONS ET RETOURS D'EXPERIENCE

TÉLÉCHARGER LE LIVRE BLANC

Qualité de vie en travail hybride : innovations et retours d'expérience
toqla.fr

Télécharger

Notre offre « Plus d'1min30 » sur l'Agence



Gérez votre stratégie
de façon agile et flexible avec vos points

Contenus SEO	Estimation de points
Article 1500 mots	1 pt
Article 750 mots	0,5 pt
Audit SEO avec ranking metrics (1 thématique)	3 pts
Interview insight, cas client ou collaborateur	3 pts
Interview ou tutoriel vidéo (script, 1 camera) + post-production	9 pts
Interview ou tutoriel vidéo (script, 2 cameras) + post-production	12 pts
Backlink(s) (par demi_journée)	1 pt
Etude cocon sémantique	6 pts
Livre blanc rédaction - par page	0,5 pt
Rédaction pages de site web - par page	1 pt
Optimisation pages de site web / balisage - par page	0,5 pt
Organisation d'un webinaire	6 pts

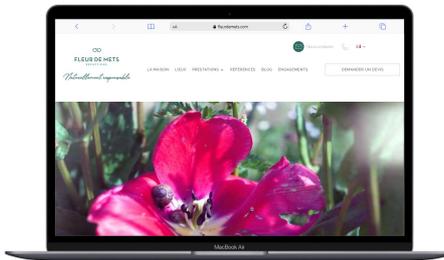
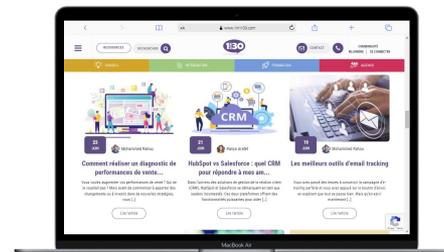
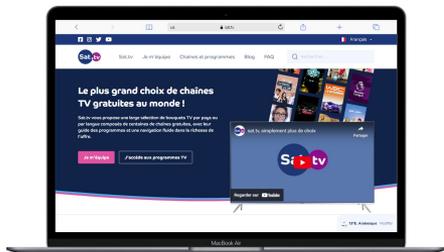
Création et exécution graphique	Estimation de points
Livre blanc mise en page - par 2 pages	0,5 pt
Bannière statique (Display)	0,5 pt
Charte graphique	12 pts
Couverture réseaux sociaux	1 pt
Déclinaison logo	2 pts
Infographie	5 pts
Logo	6 pts
Maquette graphique (par page)	2 pts
Maquette page d'accueil	5 pts





Création & migration de votre site Internet pour convertir votre audience en leads

Nos sites respectent un cahier des charges strict en matière d'UX, d'optimisation SEO et de performances web



HubSpot
CMS Hub



WORDPRESS

Google
PageSpeed



Notre offre « Plus d'1min30 » sur l'Agence



Gérez votre stratégie
de façon agile et flexible avec vos points

Relations presse/influenceurs et community management	Estimation de points
Communiqué de presse	2 pts
Community mgt sourcing, icono, planning, post, comment (par demi-journée)	1 pt
Contact et gestion influenceurs (par demi-journée)	1 pt
Relance journaliste et accompagnement rdv (par demi-journée)	1 pt
Relations presse	6 pts

Site web	Estimation de points
Création d'une page web via un builder Wordpress	1 pt
Développement d'un template HTML/CSS sur mesure	TBD

Réunions stratégiques (par participants)	Estimation de points
Réunion 2h max sans préparation profil chef de projet	0,5 pt
Réunion 2h max sans préparation profil consultant	1 pt
Réunion 2h max avec preparation profil chef de projet	1 pt
Réunion 2h max avec préparation profil consultant	2 pts

