



Proposition d'accompagnement marketing au service de la plateforme Cosmet'Up

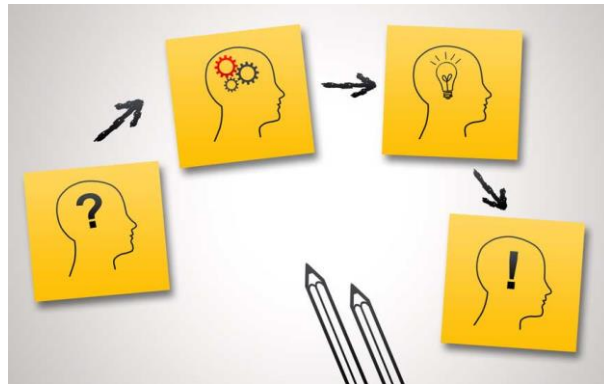
Avril 2018

I. Particularités de l'innovation à l'ère des startups

Agilité

Processus raccourcis
Basés sur l'expérience
Nourris par l'intuition

Mis en œuvre sur le principe du test & learn



Co-créativité

Collaboration entre générations
Innovation ouverte
Intelligence collective



II. Objectifs des interventions d'IG Connect auprès des startups



1. Justifier le projet

Clarifier le concept et faire émerger ses valeurs ajoutées clés dans son environnement concurrentiel

2. Définir l'offre

Exprimer l'offre simplement, pour faciliter son appropriation et renforcer sa légitimité

« Innover, c'est imaginer du neuf dans un système »



Etre créatif, c'est penser à un système neuf.

4. Imaginer et designer la stratégie marketing

Où ? Comment ? Vers qui ? Quand ?



3. Préciser la mise en œuvre de l'offre

Identifier la meilleure coordination entre Business modèle optimal et Parcours client optimal





III. Exemples d'approches méthodologies selon l'étape

1. Justifier le projet

Demi-journées de coaching
Echanges/ brainstorming avec experts
Etude documentaire (web)

2. Définir l'offre

Demi-journées de coaching complétées de Focus groupes utilisateurs potentiels

« Innover, c'est imaginer du neuf dans un système »



Etre créatif, c'est penser à un système neuf.

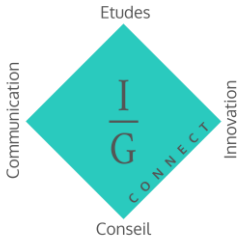
4. Imaginer et designer la stratégie marketing

Bulletin board (étude online)
Analyse ciblée réseaux sociaux

3. Préciser la mise en œuvre de l'offre

Demi-journées de coaching complétées de Mises en situation / AB testing





IV. Champs d'intervention d'IG Connect

- **Concept de l'offre** : Optimisation du positionnement marketing.
- **Parcours client** : optimisation de la fluidité et du bien-être tout au long de l'interaction marque-utilisateur, dont bien sûr design site web et tout social média (**UX design**).
- **Communication** multi-canal (cohérence plan d'action et contenus, sélection outils digitaux appropriés).
- **Relation client** (de l'acquisition à la fidélisation, sans oublier la communauté client et la gestion des ambassadeurs).
- Conseil en matière de **ressources relationnelles à exploiter** pour le déploiement de l'offre
- Conseils en matière de **référencement naturel et SEO**.
- **Business modèle** (intégrant dimension émotionnelle relation à l'offre).

Domaines que je ne souhaite pas traiter

- Codification, CMS, développement site web
- Techniques de display dont programmatique.
- Gestion, business plan détaillé.

V. Modalités budgétaires accompagnement startups

1. Exemples de tarifications

- | | |
|--|--------------|
| • Demi-journée | 500 € H.T. |
| • Journée | 800 € H.T. |
| • Focus groupe 2h00 (conception schéma animation, organisation, animation, analyse et recommandations opérationnelles) | 1 500 € H.T. |
| • Focus groupe 3h00 (conception schéma animation, organisation, animation, analyse et recommandations opérationnelles) | 2 600 € H.T. |
| ➤ Tarif dégressif selon nombre de focus groupes | |
| ➤ Coût recrutement et dédommagements participants selon contexte | |

2. Modalités de règlement

- Acompte à signature du Bon de Commande
- Accompagnement sur la durée : facturation à la fin de chaque mois
- Résolution d'un problème ponctuel : facturation solde à la remise des recommandations finales
- Frais de déplacement facturés si intervention en dehors de la région parisienne ou de la Cosmetic Valley
