



COMMUNIQUE de PRESSE

Entreprises :

1min30 lance *l'Inbound Marketing* en France

Paris, Mai 2012 - 1min30, la toute nouvelle agence de marketing et de communication digitale, lance *l'Inbound Marketing* en France. La start-up a été créée fin mars 2012 par un expert du numérique, Gabriel DABI-SCHWEBEL. Site web : 1min30.com

*L'Inbound Marketing** est une méthodologie très efficace pour toucher de nouveaux prospects, les transformer en clients et ... les fidéliser. Ce marketing digital fonctionne particulièrement bien auprès de sociétés ayant une forte expertise dans leur domaine :

professions libérales (*avocats, experts-comptables*), sociétés de services (*SSII, Infogérance, Cabinets RH, éditeurs de logiciels, organismes de formation ou encore organismes publics*), et même les Maisons de luxe qui peuvent utiliser le potentiel de rêve de leur Histoire pour renforcer leur e-reputation. Les internautes (et consommateurs) en sont friands.

Cette technique (*marketing des contacts 'entrants'*), issue des nouveaux usages sur Internet, permet d'accroître en souplesse et en puissance son chiffre d'affaires en 3 ou 4 mois. Son autre avantage ? Elle est moins chère (61%) que les techniques traditionnelles de marketing, plus intrusives.

Pour ses clients, 1min30 a mis au point une approche marketing digitale en 3 étapes. Un process en "entonnoir" qui mixe, dès le départ, blogs/ réseaux sociaux/ référencement.

Un marketing digital souple : l'idée simple, mais géniale, est de :

1. **Se faire trouver directement par ses prospects, grâce à l'utilisation combinée de :**
 - la rédaction d'articles de qualité sur votre Blog
 - l'optimisation des mots-clés pour les moteurs de Recherche
 - l'utilisation mixte des réseaux Sociaux : Facebook, LinkedIn, Twitter, Google+, Pinterest , Youtube, DailyMotion, SlideShare ...
2. **Convertir ses prospects en clients par :**
 - des appels à des actions : Call-to-Action ;
 - la création de Landing Pages : pages d'accueil spécifique (atterrissage) ;
 - la culture des contacts, le Nurturing : les contacts ou prospects (appelés *leads*) sont mis en 'terreau' afin qu'ils se développent et 'prospèrent' selon un rythme défini ;
 - l'automatisation et le pilotage d'actions interactives.
3. **Analyser le processus de commercialisation afin d'améliorer l'offre grâce :**
 - à la mesure intégrée du trafic; rapports sur la prospection et sur la clientèle convertie;
 - aux outils de mesure en temps réel sur le ROI (*Return on Investment*) : retour sur investissement.
 - aux tableaux de bord.



Un marketing digital puissant

En France, 1min30 est la première agence digitale d'*Inbound Marketing* à appliquer intégralement la méthode : de la création de contenus, jusqu'aux tableaux de bords et 'analytics', avec prise en compte du ROI et de toutes les statistiques générées. Le reporting du process digital est complet.

En mars 2012, la start-up est devenue VAR (*Value Added Reseller*) d'HubSpot, le leader mondial.

L'agence figure ainsi parmi les premiers VAR HubSpot en France. Elle accompagne ses clients dans l'utilisation du logiciel, en mode SaaS. Ses premiers prospects, clients ou partenaires sont venus à elle ... via les techniques du Inbound ! Tout simplement.

Une offre en 3 axes

1min30 a élaboré son offre commerciale autour de 3 axes : *stratégie digitale*, *présence digitale* & *prospection digitale*.

Stratégie digitale : audit ; analyse de l'écosystème et des objectifs ; mise à niveau de site ou de blogs ; référencement ;

Présence digitale : publications régulières, eNewsletters, blogs, relais sur les réseaux sociaux, WhitePaper (*Livre Blanc*) ; animation de réseaux sociaux ou de communautés ; pilotage des tableaux de bord ;

Prospection digitale : ciblage et segmentation des contacts ; achats de fichiers ou de campagnes ; Animation des campagnes de marketing digital ; mesure et pilotage de l'efficacité.

La start-up s'applique à elle-même ce qu'elle préconise à ses clients

Mai 2012 : l'agence vient de publier son premier Livre Blanc : "*Le Marketing Digital pour les avocats en 9 leçons*". Consultable [sur son site](#)

1min30, une agence déjà reconnue de ses pairs

1min30 est intervenant lors de 3 conférences professionnelles les 23 et 24 mai 2012 à Paris, au cœur du Salon Time2Market : time2market.fr - Porte de Versailles (Paris). **Hall 6.**

Nouvelles Technologies - mercredi 23 mai - 10h30 à 12h45 - Salle 4

Cross Canal - mercredi 23 mai - 14h à 18h - Salle 5

Performance Marketing : 'Comment gagner des clients ?' - jeudi 24 mai, de 15h à 15h45 - Salle 5.

* A propos de l'*Inbound Marketing*

Le principe en est simple, il s'agit de faire venir le client à soi plutôt que d'aller le chercher. Ce concept se rapproche donc du *Permission marketing* développé par Seth Godin, où il s'agit d'obtenir l'accord du prospect ou du contact avant de le solliciter.

L'*Inbound Marketing* ou *marketing entrant*, a été popularisé par l'éditeur de logiciel HubSpot (USA) qui s'en est fait sa spécialité depuis 2006. A fin 2011, [l'entreprise a conquis](#) plus de 6 000 clients sur 43 pays, générant un chiffre d'affaires annuel dépassant les 29 millions \$ (+ 81% en 1 an).

A propos d'1min30

Créée en mars 2012 par Gabriel DABI-SCHWEBEL, [1min30](#) est une agence de marketing et de communication digitale, spécialisée en *Inbound Marketing*. Gabriel en est le directeur associé et fondateur.

Trois experts l'accompagnent : Alexandre LOIRE, France MIREMONT et Maxence PAINDAVOINE.

C'est la première agence de ce type en France : de la création de contenus de qualité en ligne jusqu'au tracking des *leads* (prospects) en passant par le pilotage des tableaux de bord et l'animation de campagnes marketing.

Premiers clients : fiduee.com ; cabinetecai.com

Entrepreneur spécialisé dans les technologies digitales depuis 1996, Gabriel a accompagné le lancement de nombreuses "révolutions" : 3G, VoD, Triple Play, TV Mobile, Apps Smartphone, Smart Grid ...

Plus d'infos : 1min30.com ou 1min30.com/le-blog

Dans les grands réseaux sociaux : [Facebook](#), [Linkedin](#), [Twitter](#), [Google+](#), [SlideShare](#), [Pinterest](#), .

SERVICE de PRESSE [1min30](#)

06 11 45 09 38

France MIREMONT

presse@1min30.com

Retrouver ce communiqué en ligne pour le télécharger ou le partager : 1min30.com/qui-sommes-nous/espace-presse