

Audika

Cas client

Découvrez comment Audika à
réussi à digitaliser ses événements
durant la crise de la Covid-19



SCROLL DOWN



Sommaire

01.

Parole de Audika

Qu'ont-ils pensé de notre collaboration ?

02.

La marque

Qui est Audika ?

03.

La problématique Audika

Pourquoi Audika a fait appel à 1min30 ?

04.

La réponse 1min30

Comment avons-nous répondu ?

05.

Les résultats

Les chiffres clés

06.

1min30 en quelques mots

Qui sommes-nous ?

07.

L'évolution du modèle de l'agence

L'histoire d'1min30

08.

Nos programmes, notre méthode et votre plateforme

Dans le vif du sujet

Parole de Audika

“

“Le POC 1min30 nous a permis de déployer rapidement des webinaires. Habités des conférences avant la crise, nous avons trouvé la bonne alternative aux salons. Résultat : plus de 170 participants à notre premier webinar après une réunion stratégique, l'accompagnement à la prise en main de l'outil et la réalisation d'un générique pour présenter les webinaires.”

Thomas Lasserre
Directeur des Relations Médicales - Audika

La marque

"Avec plus de 40 ans d'expérience exclusivement dédiée à l'audition et près de 600 centres partout en France, Audika est devenu le leader français de l'audition."

Créée par les frères Tonnard, Alain et Jean Claude, en 1976, Audika a su jusqu'à aujourd'hui rester une entreprise familiale.

Nos audioprothésistes, spécialistes en correction auditive et diplômés d'État, exercent en étroite collaboration avec les médecins ORL et sont à vos côtés pour vous accompagner dans votre démarche pour retrouver une bonne audition.

Nous proposons donc une large gamme d'appareils auditifs sélectionnés par nos soins pour leurs performances et technologies (aides auditives invisibles, appareils auditifs rechargeables et connectés)."





La problématique

Comment entretenir le lien avec les professionnels de l'audiologie et les étudiants malgré la fermeture des salons durant la crise de la Covid-19 ?



La réponse



» 1. Création d'une série de webinaire :

"Les jeudis de l'audiologie" à destination des ORLs afin de continuer à communiquer auprès des professionnels du secteur.

» 2. Mise en place d'un format dédié aux étudiants "l'Audiologie by Audikametry" :

Mise en place d'un format dédié aux étudiants "l'Audiologie by Audikametry" afin d'échanger avec eux sur des notions de cours et augmenter la notoriété d'Audika auprès des étudiants en audiologie.



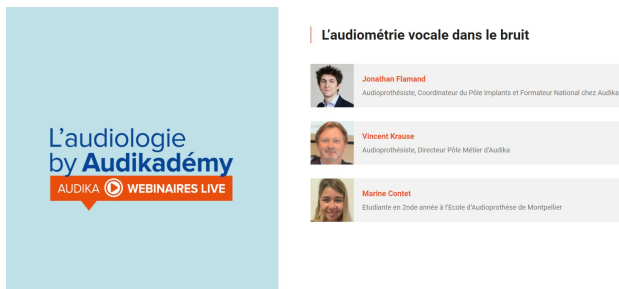
Création de l'identité graphique des séries de webinaires :

- >> Création des visuels de promotion et de présentation des séries de webinaires.
- >> Réalisation d'un générique en motion design.

Les livrables

Mise en place technique et organisationnelle des webinaires :

- >> Rédaction des e-mails de promotion et du parcours d'inscription.
- >> Création des landing pages.
- >> Configuration de l'outil WebinarJam.
- >> Session de formation et de préparation avec les intervenants.



Assistance technique et reporting sur plus de 10 webinaires :

- >> Assistance et modération durant les webinaires.
- >> Reporting et debrief pour pilotage par les résultats.

Les résultats

+500

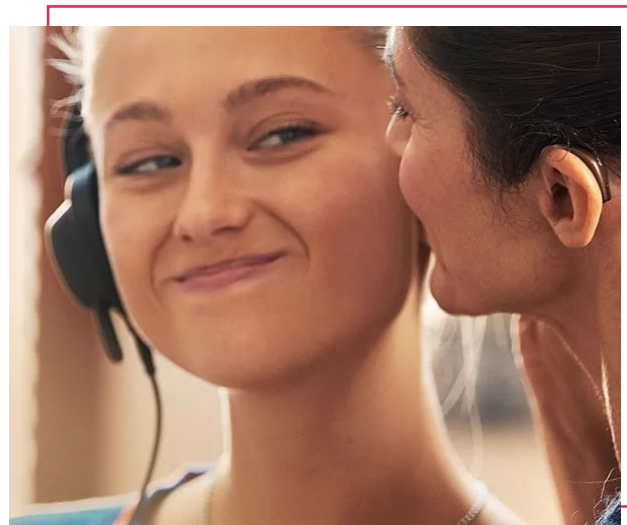
praticiens participants aux webinaires *"Les jeudis de l'audiologie"*.

+400

étudiants participants aux sessions de *"L'audiologie by Audikadémy"*.

+1000

vues des replays.



En quelques mots, l'agence 1min30 c'est...

1

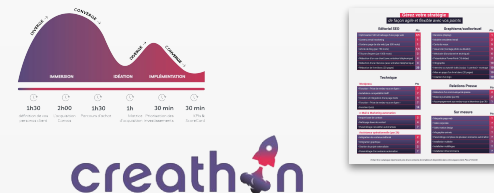
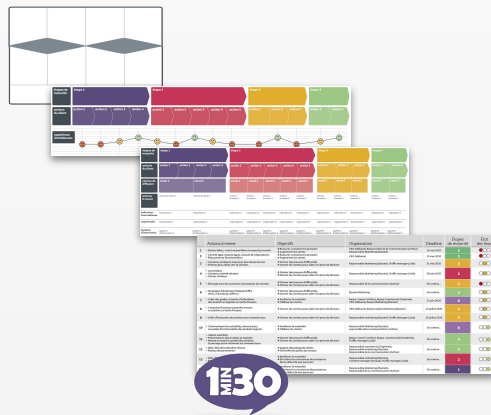
L'agence leader de l'Inbound Marketing en France, qui génère des résultats auprès de ses plus de 450 clients.

2

Une méthodologie unique pour améliorer le processus d'acquisition de nos clients : l'Acquisition Strategy Design

3

Un catalogue de produits et service complet, et une structure organisationnelle éprouvée qui fonctionne et rassure les clients



Depuis 2012, nous déployons des programmes de croissance qui **génèrent des résultats...**

...POUR L'AGENCE

Trafic : + 300 K visiteurs / mois

Leads : + 2 500 / mois

Demande de rendez-vous : 150 / mois

CAGR : 30 %

...POUR NOS CLIENTS

AYNO
READY. STEADY. AYNOWATE!

AYNO :

+120 leads par mois
en moyenne

ulule

ULULE :

+20% de sessions
par mois

FRANS BONHOMME

FRANSBONHOMME :

+4255 leads
depuis janvier 2019

emova
GROUP

EMOVA :

+ 100 candidats à la
franchise par mois

Guy Hoquet
L'IMMOBILIER

GUY HOQUET :

+50% de trafic par
trimestre

nextdoor
Pour travailler autrement

NEXTDOOR :

+15 000 visiteurs
uniques

eutelsat
communications via satellites

EUTELSAT :

+1 000 000 de
téléchargements
de l'application

ORACLE®

ORACLE :

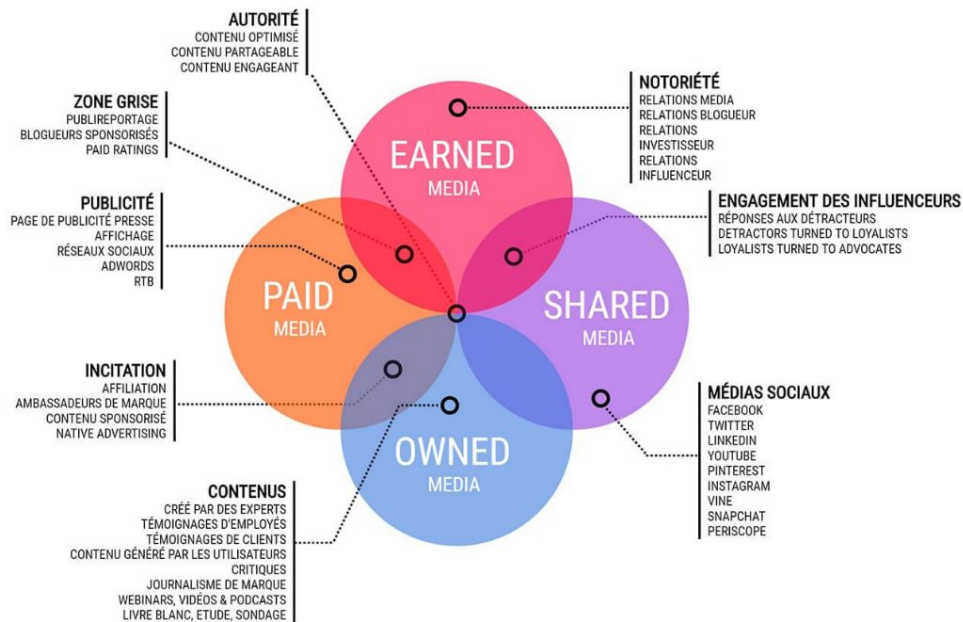
+35 000 partages sur
les réseaux sociaux

KNOWESIA
VOTRE SAVOIR EN ACTION

KNOWESIA :

+300 % de trafic

Notre vision du marketing est systémique : l'utilisation de l'ensemble des leviers assure des meilleurs résultats

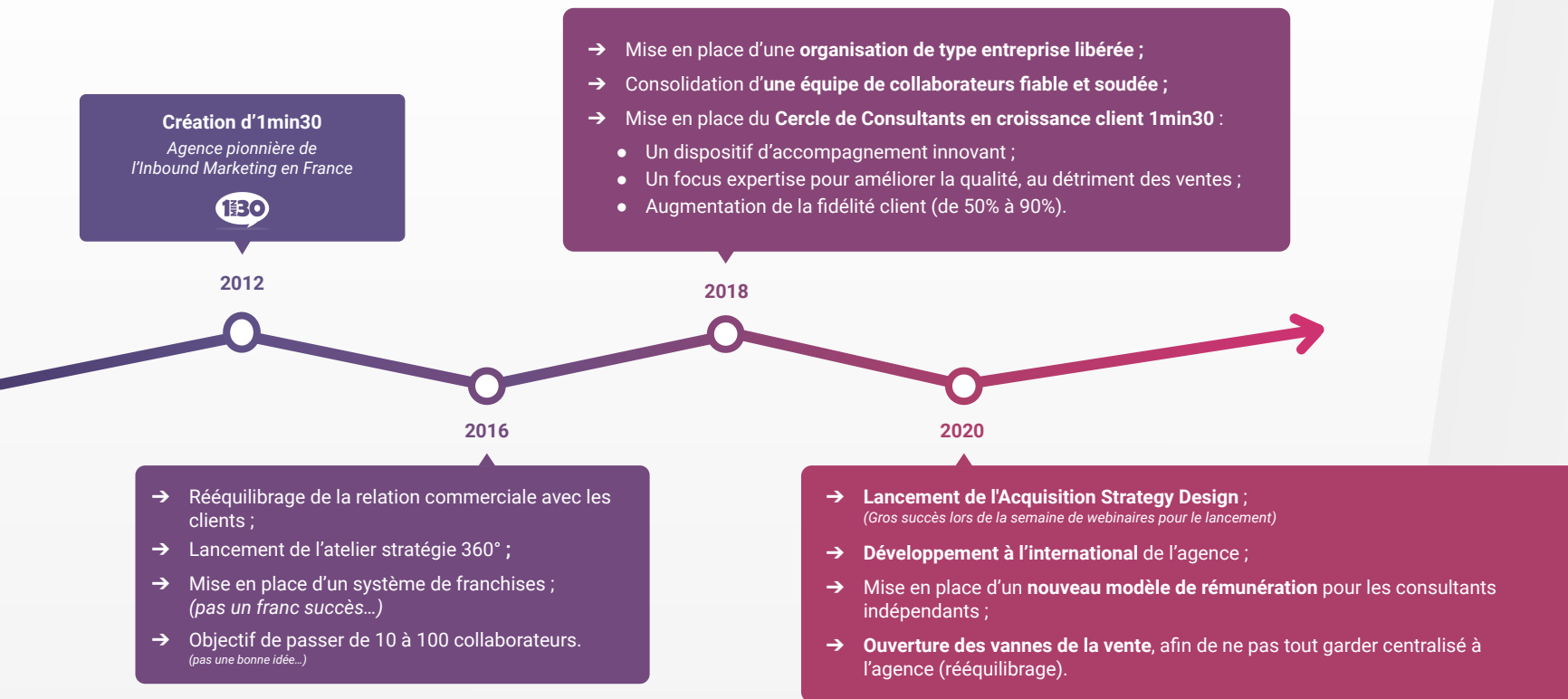


- Nous mixons l'**Inbound et l'Outbound Marketing** ; nous travaillons sur plusieurs leviers : le positionnement, le SEO, le paid, les contenus, le marketing automation, etc.
- Vous travaillez ainsi avec **un seul interlocuteur** qui vous connaît, connaît vos problématiques et vos enjeux et qui s'engage à vos côtés.

Découvrez notre modèle PESO animé.



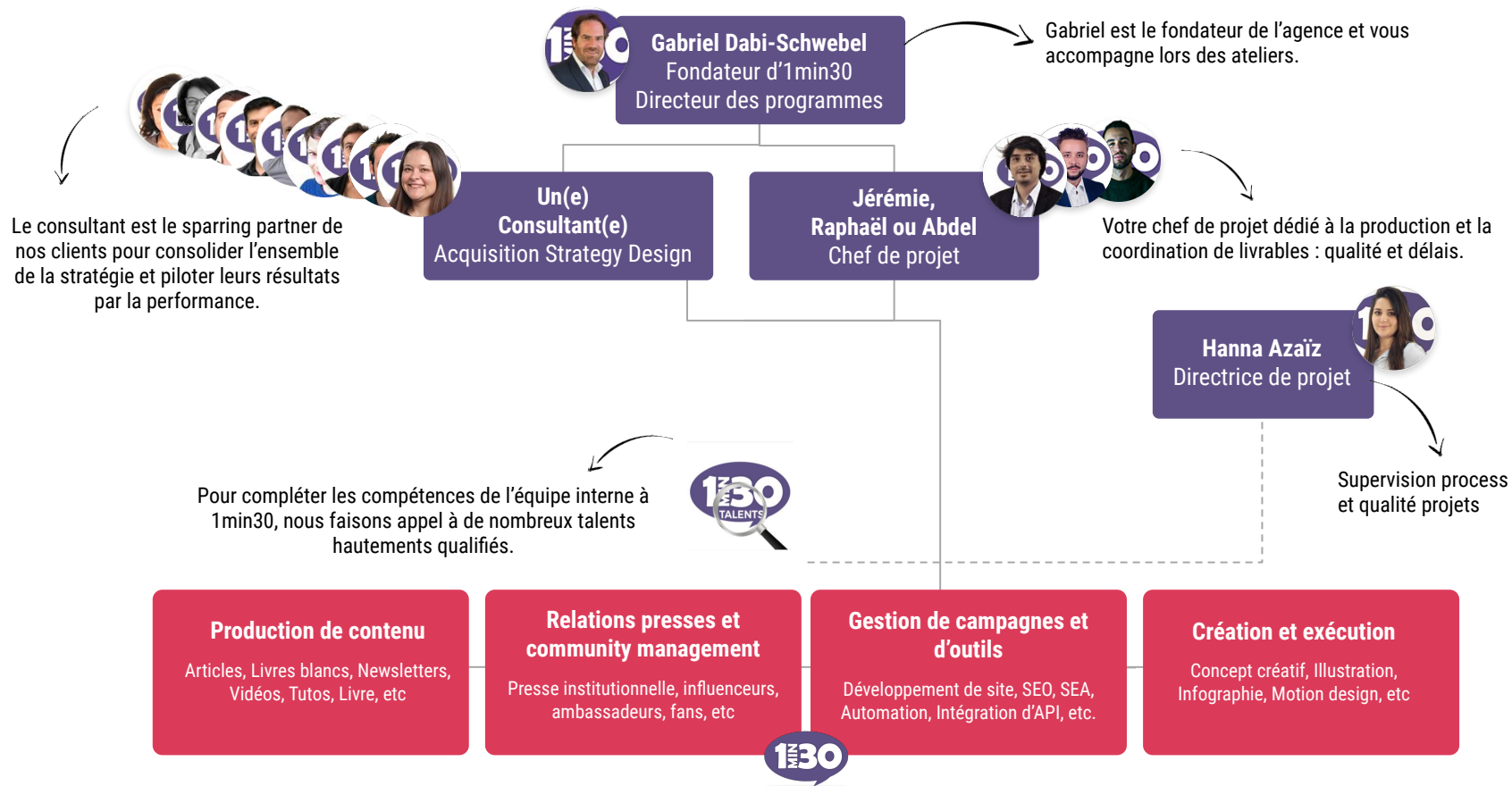
L'évolution du modèle de l'agence



→ [**Découvrez toute l'histoire d'1min30**](#) (en beaucoup plus d'1min30)



La structure organisationnelle d'1min30



... et un pilotage par les résultats

À l'issue des **ateliers Acquisition Strategy Design**, nous définirons ensemble les objectifs atteignables en adéquation avec le programme de croissance que vous aurez choisi.

Afin de suivre l'atteinte de ces objectifs, de manière transparente, nous avons créé un outil méthodologique appelé **Scorecard Plus** d'1min30.

Cette **Scorecard Plus** d'1min30 permet de pondérer plusieurs indicateurs pour obtenir un indicateur unique, et ainsi avoir une vision structurée des objectifs à atteindre tout en facilitant la lecture des résultats intermédiaires.

Le **Score Index** permet à ce titre d'objectiver le système de bonus/malus d'engagement de résultat.



Dès le lancement des projets avec nos clients, mise en place d'une ScoreCard pour faire un véritable pilotage par les résultats

ScoreCard Plus d'1min30 - Gaz / Électricité						
Objectifs	Pondération de l'objectif	Indicateur Retenu	Poids de l'indicateur pour l'objectif	Objectif à atteindre	Réalisation	Taux d'atteinte de l'objectif en %
Faire Connaître	10%	Nb de pages vues sur site ENGIE E&C	30%			0
		Sessions naturelles sur site ENGIE E&C	35%			0
		Trafic SEA / SMA	35%			0
Score Index : Visibilité - Notoriété		Controler = 100 % =>	100%	Score Index Visibilité - Notoriété =>		0
Faire Aimer	30%	Taux d'ouverture emailing (MA)	20%			0
		Taux d'ouverture newsletter	20%			0
		Nb de vue sur les vidéos	20%			0
		Temps moyen passé sur site	20%			0
		Taux de désabonnement newsletter	20%			0
Score Index : Engagement		Controler = 100 % =>	100%	Score Index Engagement =>		0
Faire Acheter	60%	Nb de téléchargements livre blancs	40%			0
		Nb d'appels recus	10%			
		Nb de formulaire de contact	10%			0
		Nb de formulaires WebSubscription	40%			
Score Index : Conversion		Controler = 100 % =>	100%	Score Index Conversion =>		0
Score Index : Global	100%	<= Controler = 100 %		Score Index Global =>		0

Adaptation de la ScoreCard de Christophe Dané - Membre de l'équipe d'Experts 1min30



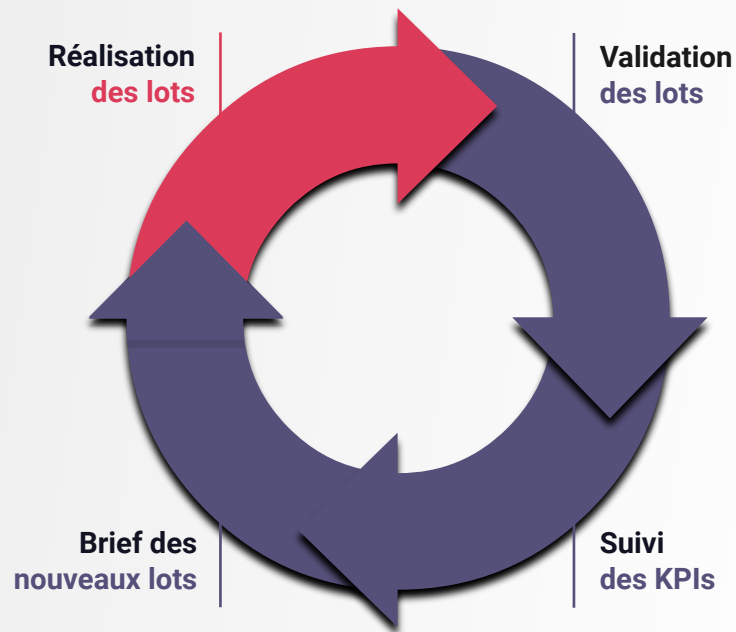
Nos programmes de croissance Co-créatifs et Agiles...

Nos programmes de croissance à 360°, agiles et itératifs s'inscrivent dans le temps afin d'aider nos clients à concrétiser leurs ambitions de croissance.

Lors de réunions stratégiques, animées par les consultants, les clients peuvent revoir et finaliser les livrables en cours, ajuster la stratégie suivant les résultats obtenus afin de planifier de nouveaux livrables.

Chaque mois, et selon leurs investissements, les clients bénéficieront d'un **nombre de points qu'ils pourront convertir en lots**.

Ce système de point leur permet **d'adapter en permanence leur stratégie** en restant dans l'enveloppe définie au départ.

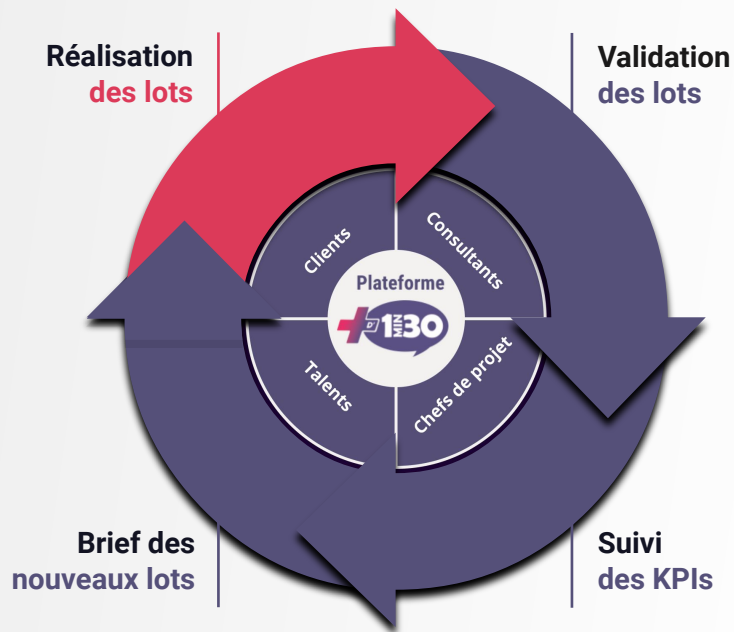


... s'appuient sur une gestion de projet méthodique.

La gestion de projet est centralisée sur la **Plateforme Plus d'1min30**.
Tous les acteurs d'un projet l'utilisent : le client, le consultant, les talents, les commerciaux et les chefs de projets.

Cette platformisation vous permet de **suivre l'avancée du projet, de fluidifier la gestion de campagne, de contrôler la production de contenus et de faciliter l'utilisation de notre système de points.**

Cette **gestion méthodique**, suivie par un chef de projet en interne, vous offre une visibilité et une transparence totale sur les projets en cours.



“ Vous avez un projet ? Discutons-en ! ”



Gabriel Dabi-Schwebel

Fondateur d'1min30

gds@1min30.com

06 73 55 17 36

#AcquisitionStrategy #Croissance



**Réservez un créneau dans mon calendrier
et continuons la discussion.**

