

Parole de Concur

Qu'ont-ils pensé de notre collaboration ?

La marque

Qui est Concur?

La problématique Concur

Pourquoi Concur a fait appel à 1min30?

La réponse 1min30

Comment avons-nous répondu?

Les résultats

Les chiffres clés

1min30 en quelques mots

Qui sommes-nous?

L'évolution du modèle de l'agence

L'histoire d'1min30

Nos programmes, notre méthode et votre plateforme Dans le vif du sujet



La marque

"SAP Concur s'engage à réinventer les déplacements et la gestion des notes de frais avec des outils qui simplifient les processus quotidiens et offrent de meilleures expériences. Nous résolvons les gros problèmes, les petits problèmes et les problèmes dont vous ignoriez même l'existence. Nous simplifions ce qui était difficile, mettons en lumière ce qui était caché et nous vous épargnons les tâches fastidieuses."



SAP Concur C.







La problématique

Comment générer plus de leads qualifiés pour les commerciaux ?





CHALLENGE YOUR MARKETING

La réponse



1. Déployer une stratégie d'Inbound Marketing

Travailler sur les leviers permettant de générer des leads qualifiés : cocons sémantiques sur le blog, marketing automation, newsletter.

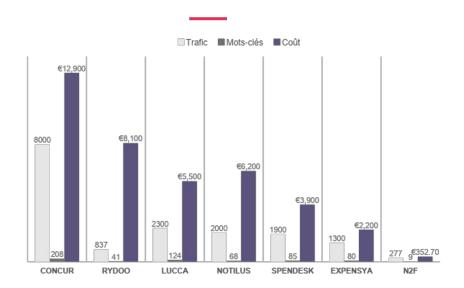
» 2. Asseoir la position de leader de marché sur le web

Travailler sur le référencement de la marque sur les moteurs de recherche afin de confirmer sa position de leader sur la note de frais, la dématérialisation et le travel & expense

» 3. Systématiser les processus de création de contenus sur le web



Les livrables

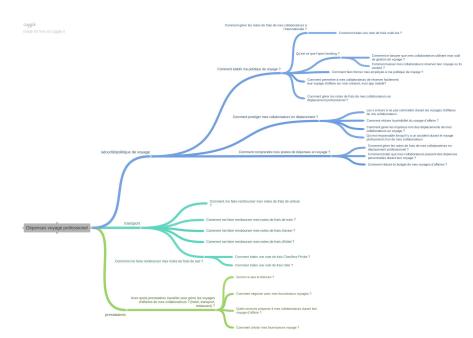


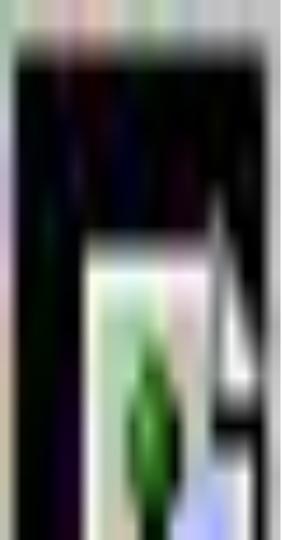
Proposition de refonte de la stratégie Google Ads :

Recommandations d'améliorations et nouveaux mots-clés dans le but d'optimiser la génération de leads.

Stratégie de contenus et SEO complète incluant :

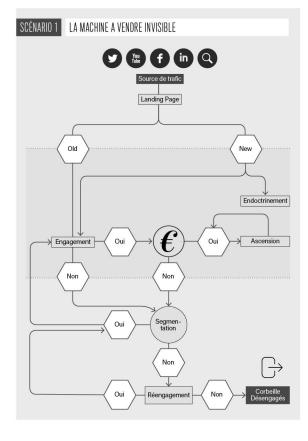
- 3 Cocons sémantiques (Note de frais, déplacement et frais professionnels, dématérialisation)
- Rédaction de plus de 100 articles de blogs en 1 an
- Retravail des meta-titles et meta-descriptions du blog
- Traduction de livres blancs
- Ecriture d'un livre Le guide du super DAF
- Réalisation de 4 infographies innovantes





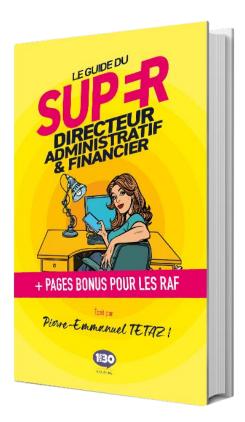


Réalisation d'une infographie sur les dépenses en travel management à introduire dans les campagnes.



Une **stratégie de marketing automation** incluant des scénarios de bienvenue, d'engagements et du lead scoring.

Edition du Guide du super DAF et distribution auprès des librairies en France.



Stratégie et résultats pour le livre :

- L'objectif du livre est d'asseoir la notoriété de SAP Concur sur la cible des DAF et des RAF.
- Élément de réassurance exploitable par les équipes commerciales.
- Edition et lancement du livre dans plus d'une centaine de librairie en France, sur Amazon et Fnac.
- Mise en place de campagnes de génération de leads sur le livre en digital (réalisation de campagnes auprès de DAF et RAF).
- Réalisations de campagnes sur Amazon pour promouvoir le livre.



Les résultats

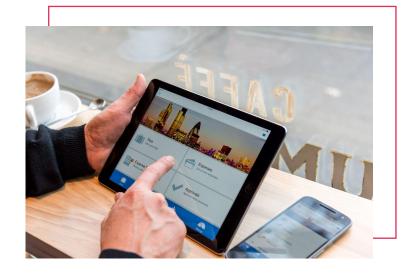
20%

+400

de croissance sur la génération de leads en 3 ans. leads générés en 3 ans.

1ère

position en 1ère page sur les expressions clés "digitalisation valeur probante", "dématérialiser note de frais", "avance sur frais", "justificatif note de frais", "note de frais à l'international", "automatiser notes de frais".





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:

+120 leads par mois en moyenne



ULULE:

+20% de sessions par mois



FRANSBONHOMME:

+4255 leads depuis janvier 2019



EMOVA:

+ 100 candidats à la franchise par mois



GUY HOQUET:

+50% de trafic par trimestre



NEXTDOOR:

+15 000 visiteurs uniques



EUTELSAT:

+1 000 000 de téléchargements de l'application



ORACLE:

+35 000 partages sur les réseaux sociaux



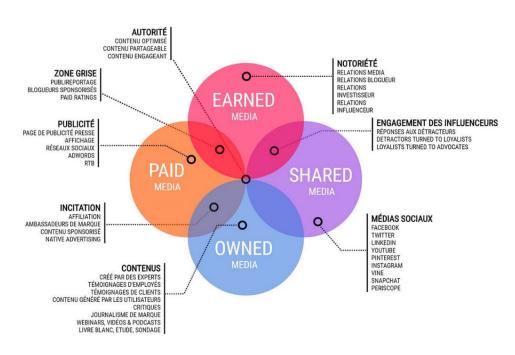
KNOWESIA:

+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.



L'évolution du modèle de l'agence



La structure organisationnelle d'1min30



Gabriel Dabi-Schwebel
Fondateur d'1min30
Directeur des programmes

Gabriel est le fondateur de l'agence et vous accompagne lors des ateliers.

Le consultant est le sparring partner de nos clients pour consolider l'ensemble de la stratégie et piloter leurs résultats par la performance. Un(e)
Consultant(e)
Acquisition Strategy Design

Jérémie, Raphaël ou Abdel Chef de projet

Votre chef de projet dédié à la production et la coordination de livrables : qualité et délais.

Hanna AzaïzDirectrice de projet

1/

Pour compléter les compétences de l'équipe interne à 1min30, nous faisons appel à de nombreux talents hautements qualifiés.



Production de contenu

Articles, Livres blancs, Newsletters, Vidéos, Tutos, Livre, etc

Relations presses et community management

Presse institutionnelle, influenceurs, ambassadeurs, fans, etc

Gestion de campagnes et d'outils

Développement de site, SEO, SEA, Automation, Intégration d'API, etc.

Création et exécution

Supervision process

et qualité projets

Concept créatif, Illustration, Infographie, Motion design, etc

130



... 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

JOY MARKETING !	The state of the s				ENJOY MARKETIN
Objectifs	Pondération de l'objectif	Indicateur Retenu	Poids de l'indicateur pour l'objectif	Objectif 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



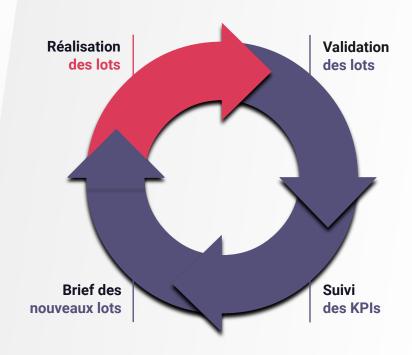
Nos programmes de croissance Co-créatifs et Agiles...

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.



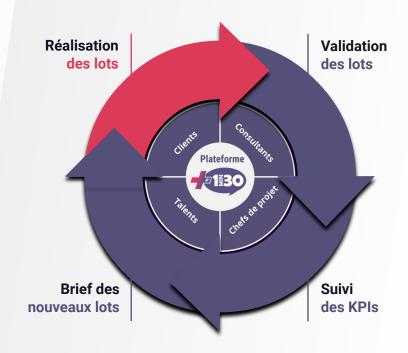


... s'appuient sur une gestion de projet méthodique.

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 plateformisation 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.

