

ESCP BUSINESS SCHOOL

Cas client

Découvrez comment ESCP a réussi à
asseoir sa notoriété en Europe et à
l'international.

SCROLL DOWN





01.

Parole de ESCP BUSINESS SCHOOL

Qu'ont-ils pensé de notre collaboration ?

02.

La marque

Qui est ESCP BUSINESS SCHOOL ?

03.

La problématique ESCP BUSINESS SCHOOL

Pourquoi ESCP BUSINESS SCHOOL 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 ESCP BUSINESS SCHOOL



Les livrables réalisés par l'agence 1min30 ont considérablement contribué à l'augmentation du trafic vers notre site web.

*Sarah Assaraf
European Marketing Manager | Specialised Masters & MSc*

La marque

“ESCP Business school, est une des plus grandes écoles de commerce françaises fondée en 1819. Elle forme au management et à l'entrepreneuriat, en formation initiale (Master in Management, Mastères Spécialisés et MSc, Bachelor, MBA in International Management), en formation continue (Executive Mastères Spécialisés, Executive MBA), ainsi que des Doctorats (en partenariat avec l'école Doctorale de la Sorbonne).

L'école possède 6 campus en Europe : à Paris, Londres, Madrid, Turin, Varsovie et Berlin (où elle bénéficie du statut d'Université).”



ESCP
BUSINESS SCHOOL



La problématique



Comment faire de ESCP la 1^{ère} école Business internationale ?



La réponse



- » **1.** Construire **une ligne éditoriale** précise en adéquation avec ce qu'est ESCP tout en répondant aux attentes de ses publics.

- » **2.** Bâtir une **stratégie de contenus** pour être l'expression du positionnement de ESCP et attirer les profils souhaités.

- » **3.** Diffuser **les contenus créés** en organique ou en payant sur les leviers les plus pertinents.



How to get your first job abroad?

The idea of working abroad is very attractive to a lot of people. However, getting your first job outside of your home country can be a bit overwhelming. Alumna Anu Apurva Sindol shares her experience.

omic?

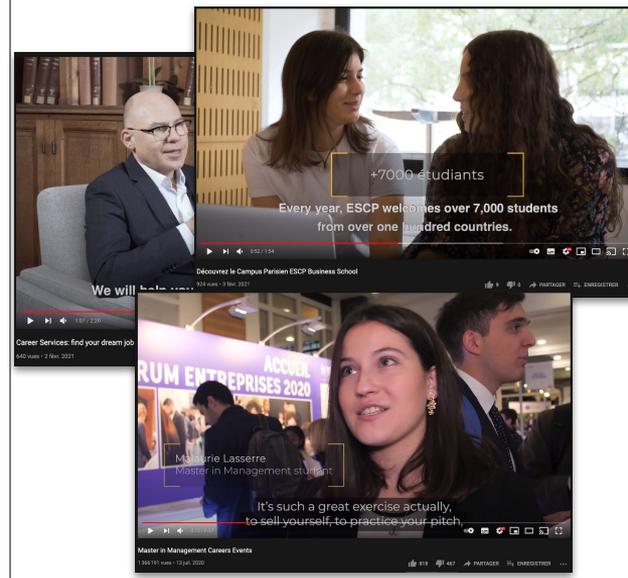
ings to see and do. The current surprised by the number of thing...



6 reasons to study abroad

More and more students decide to study a master's degree abroad. While studying in a foreign country sounds attractive to a lot of people, there are several reasons why this is a great way to grow D...

Les livrables



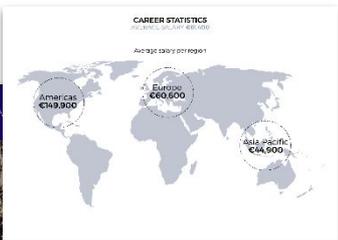
Stratégie de contenus autour de cocons sémantiques

Rédaction de plus de 20 articles de 750 à 1000 mots en anglais

Ressources clés :

- 5 livres blancs
- 3 infographies
- Podcasts
- 15 vidéos institutionnelles





START YOUR APPLICATION TODAY

[APPLY ONLINE NOW](#)

Find out more about the ESCP MBA in International Management

Isabelle Parra
Admission Director
Tel: 33 (0)1 49 23 50 50
i.parra@escp.eu

IT ALL STARTS HERE

Established in 1861, ESCP Business School is the world's first business school. It was the first to create the first generation of international business leaders, and the first to embrace the opportunities offered by cultural diversity.

ESCP AT A GLANCE

- Over 130 academic alliances in Europe and the world
- 6,000 students in ongoing programmes (management, MBA, Master and PhD)
- 60,000 active alumni in over 100 countries

ESCP Business School is ranked among the world's best business schools and multi-accredited.

EFMD EQUIS ACCREDITED
AACSB ACCREDITED
AMBA ACCREDITED

Receive More Information

Programme: First Name: Last Name:

E-mail: Country of residence*:

Message: Phone Number:

[Download Brochure](#)

EFMD
2019 rankings & accreditations

Statistics from EFMD

- #2 Master in Finance
- #11 European Business Schools
- #5 Master in Management
- #14 Executive MBA

EFMD ACCREDITATIONS

EFMD EQUIS ACCREDITED
AACSB ACCREDITED
AMBA ACCREDITED

4 REASONS TO JOIN OUR MBA INTERNATIONAL MANAGEMENT

- Live the cross-cultural experience that makes the difference
- Shape your future and challenge yourself
- Study with international Faculty
- Enter the ocean of Blue Factory, (The European startup sub-iniator of ESCP Business School)

ADMISSION REQUIREMENTS

- Average Age: 33
- Average 10+ years of professional experience
- Strong academic performance (MBA or MSc degree)
- Successful English test (IELTS, TOEFL or Cambridge C1)
- Successful interview (online or in person)
- Successful interview with admissions officer

FEES & ADMISSION BRIDGE

For enquiries and financial aid, please fill in this form and send your resume to admissions@escp.eu

DURATION & LOCATION

12 months (January to December) or 18 months (September to December) in Brussels, Paris, Madrid, Turin, London, Warsaw, and other locations.

Marketing automation :

- Scénarios destinés aux potentiels étudiants.
- Propositions graphiques adaptées à la nouvelle charte graphique.
- Intégration et paramétrage.

Stratégie média :

- Production des contenus et promotion des événements et webinars.
- Production de kits médias (bannières et visuels)
- + de 10 landing pages
- Un webinar

ESCP BUSINESS SCHOOL

Executive MBA

#1 Worldwide in Career Progression
FT Ranking 2020

7th Worldwide
FT Ranking 2020

Next intake : January 2021

[Learn more](#)

ESCP BUSINESS SCHOOL

Executive MBA

#1 Worldwide in Career Progression
FT Ranking 2020

7th Worldwide
FT Ranking 2020

Next intake : January 2021

[Learn more](#)

ESCP BUSINESS SCHOOL

Executive MBA

#1 Worldwide in Career Progression
FT Ranking 2020

Next intake : January 2021

[Learn more](#)



Les résultats

+ 150

leads générés en 1 an

+ 500

téléchargements des livres blancs

+ 1000

inscriptions aux webinars

1,3M

de vues sur la vidéo de l'événement "Careers Events" - Programme MIM



Présentation de l'agence

Acquisition Strategy 1min30



ENJOY MARKETING !

Prenez plaisir
à réussir



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

1

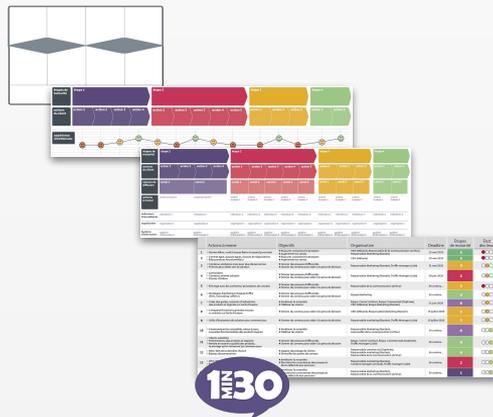
L'agence leader de l'Inbound Marketing en France, qui génère des résultats auprès de ses plus de 450 clients.

2

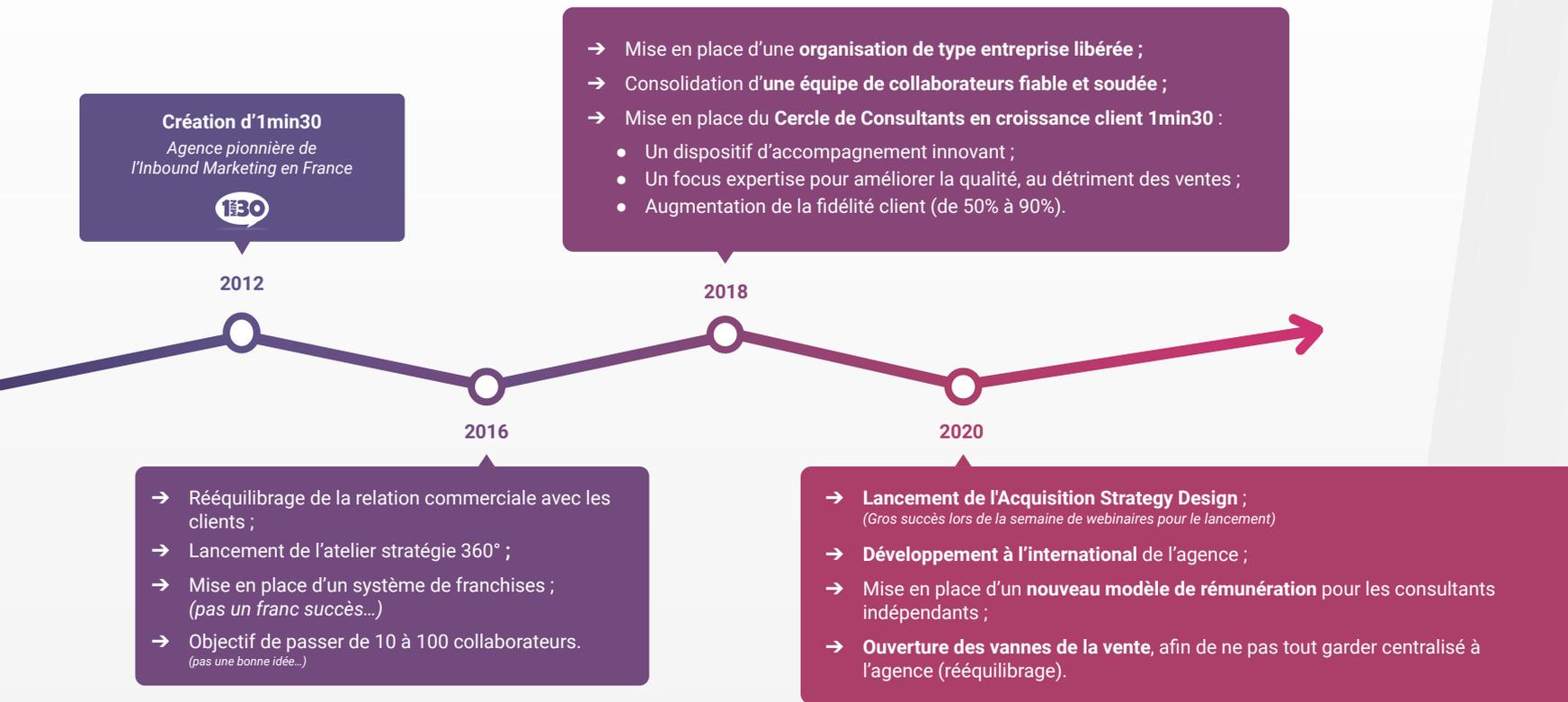
Une méthodologie unique pour améliorer le processus d'acquisition de nos clients : l'Acquisition Strategy Design

3

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



L'évolution du modèle de l'agence



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



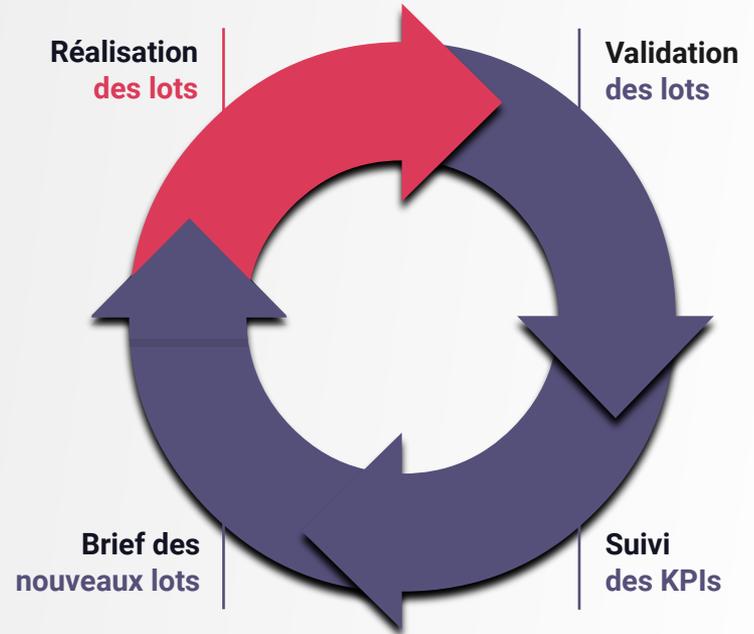
Nos programmes de croissance Co-créatifs et Agiles...

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.

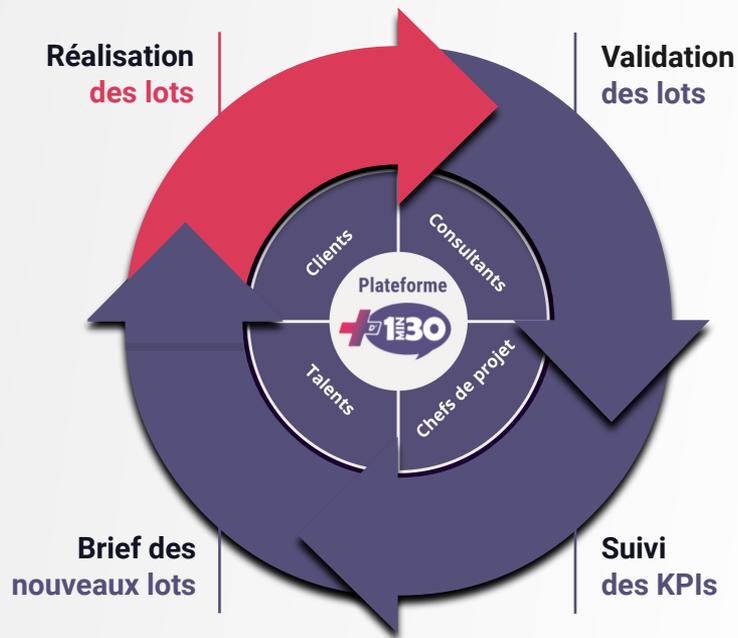


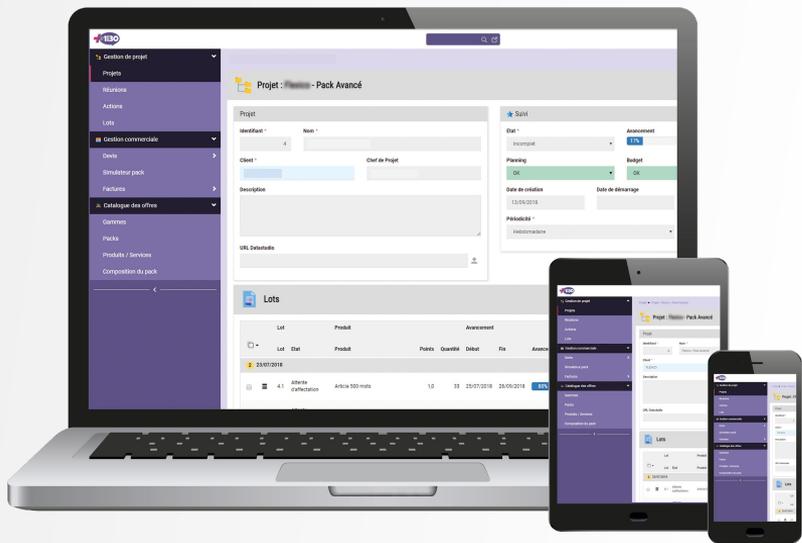
... s'appuient sur une gestion de projet méthodique.

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 plateformes 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.





et notre plateforme Plus d'1min30

Nous avons décidé de développer une plateforme permettant à l'ensemble de la chaîne (clients, chefs de projet, consultants, talents) d'avoir **une vision macro et micro de chaque projet**.

Cette plateforme vous permettra d'avoir accès à :

- Vos briefs
- L'avancée de vos projets
- L'ensemble des plannings et des comptes rendus de réunions
- L'ensemble des ressources / livrables
- L'évolution de vos résultats (Scorecard Plus d'1min30)



Vous avez un projet ? Discutons-en !



Gabriel Dabi-Schwebel
Fondateur d'1min30

gds@1min30.com
06 73 55 17 36



Réservez un créneau dans mon calendrier
et continuons la discussion.

