

Engie

Cas client

Découvrez comment Engie a démocratisé
le marché de l'énergie auprès des
entreprises et collectivités.

SCROLL DOWN



01.

Parole de Engie

Qu'ont-ils pensé de notre collaboration ?

02.

La marque

Qui est Engie ?

03.

La problématique Engie

Pourquoi Engie 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 Engie



Ce qui m'a vraiment plu dans le Creathon, c'est d'avoir pu mobiliser l'ensemble des parties-prenantes et atteindre notre objectif en 48h. Notre but était de définir un concept pour notre campagne annuelle déclinable sur tous nos supports de communication.

Adèle Larue de Charlus - Chef de projet digital chez ENGIE à propos du Créathon d'1min30
#CREATHON

La marque

“ENGIE est un groupe mondial de référence dans l'énergie bas carbone et les services. Pour répondre à l'urgence climatique, leur ambition est de devenir le leader mondial de la transition zéro carbone « as a service » pour leurs clients, notamment les entreprises et les collectivités territoriales. En s'appuyant sur leurs métiers clés (énergies renouvelables, gaz, services) ils proposent des solutions compétitives et sur-mesure.

Au sein du groupe ENGIE, la BU Entreprises & Collectivités (E&C) a pour ambition de faciliter et concrétiser la transition zéro carbone des entreprises, des collectivités et des copropriétés, aussi bien à travers ses solutions d'énergies renouvelables, que par ses services d'accompagnement pour consommer moins et mieux.”



ENGIE



La problématique

Comment développer une communauté autour des nouvelles énergies et générer de nouveaux leads sur les secteurs gaz et électricité ?



CHALLENGE YOUR MARKETING

La réponse



» **1. Mise au point d'une stratégie d'acquisition 360°** avec création, diffusion et promotion de contenus et d'une stratégie SEO pour faire progresser le persona dans son parcours de décision.

» **2. Développer la notoriété** d'ENGIE E&C sur les Énergies Renouvelables.

» **3. Conquérir de nouveaux clients** dans le cadre de la fin des TR Électricité (tarifs réglementés pour l'électricité).



Série de vidéos et podcasts décryptant l'information du marché de l'énergie et les problématiques du marché financier avec "Quentin nous éclaire" :

- >> Augmenter l'engagement sur les réseaux sociaux
- >> Mettre en avant les solutions correspondantes aux thématiques abordées en CTA.

Vidéos de prise de parole des collaborateurs experts sur des sujets ENR :

- >> Développer la notoriété en montrant l'engagement d'ENGIE E&C sur le sujet.

Vidéos de témoignages clients et partenaires :

- >> Réassurance sur les réseaux sociaux et le site web.

Stratégie multicanal

Creathon pour le développement d'une identité visuelle et d'une campagne d'acquisition suite à l'évolution réglementaire de fin des tarifs réglementés de l'électricité pour les entreprises :

>> **Création d'une page dédiée sur le site** avec réalisation d'une vidéo explicative en motion design, contenus SEO et formulaire de souscription.

>> **Développement d'un Chatbot** intégré à la page pour récolter des leads.

>> **Optimisation SEA & SMA**
Search Ads, Display Ads,
Linkedin Ads.



Marketing relationnel dans le cadre de la campagne de fin des tarifs réglementés sur la vente d'électricité :

>> **Campagne e-mailing** de conquête ciblée.

>> **Campagne d'envoi de courriers postaux.**

>> **Relances téléphoniques + Webinaires.**

Cas client Engie

Les résultats



campagne de 5 semaines

98 933

4,29%

0,92%

Impressions

Taux de conversion

CTR (Click-Through Rate)

1,48€

CPC (Coût par clic) Moyen



campagne de 3 semaines

34 077

3,17%

0,37%

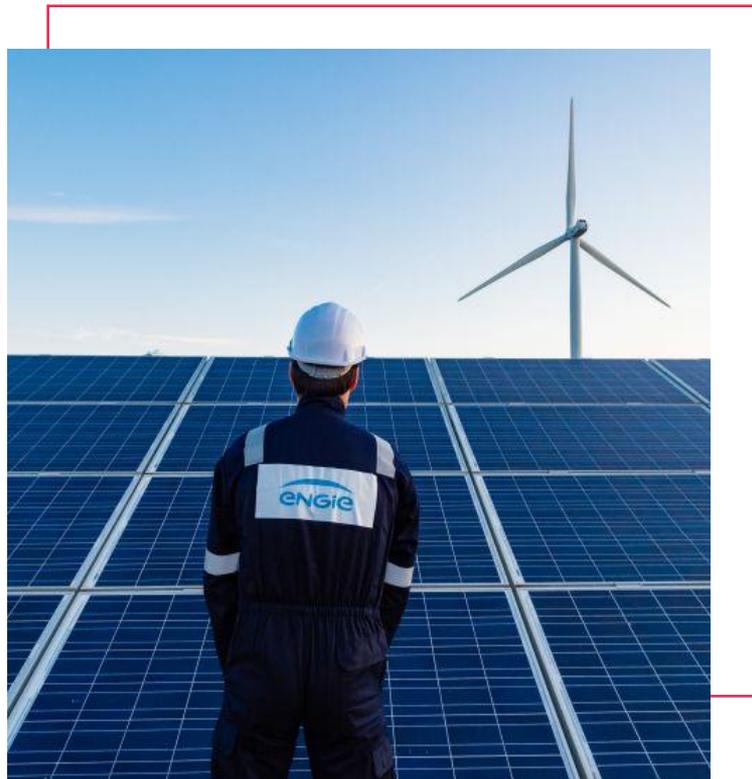
Impressions

Taux de conversion

CTR (Click-Through Rate)

3,53€

CPC (Coût par clic) Moyen



CHALLENGE YOUR MARKETING!

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

1

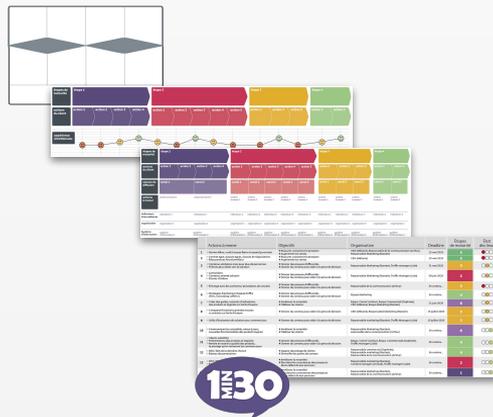
L'agence leader de l'Inbound Marketing en France, qui génère des résultats auprès de ses plus de 450 clients.

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. AYNIMATE!

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 satellite

EUTELSAT :

+1 000 000 de
téléchargements
de l'application

ORACLE®

ORACLE :

+35 000 partages sur
les réseaux sociaux

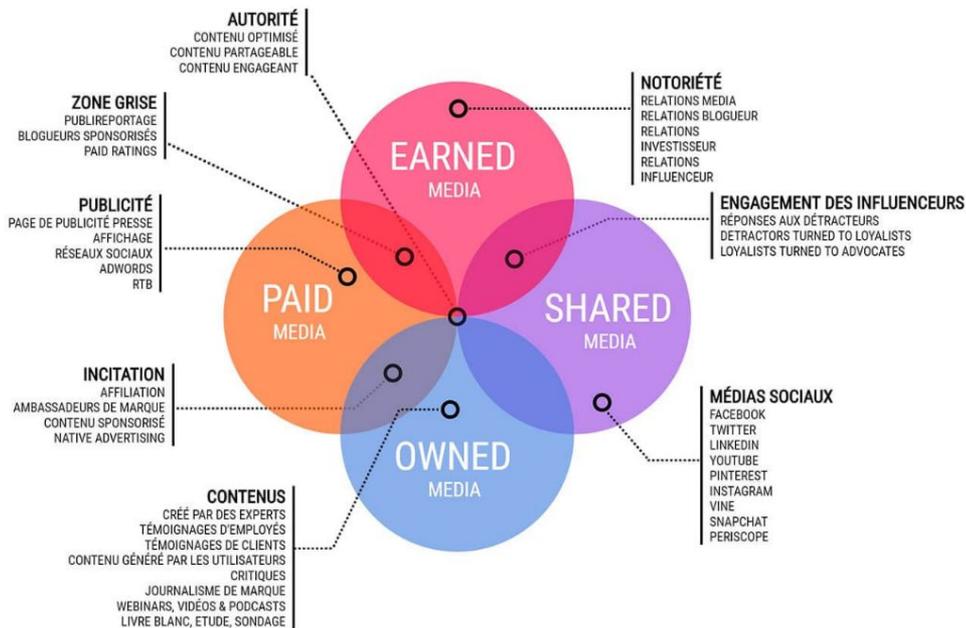
KNOWESIA
VOTRE SAVOIR EN ACTION

KNOWESIA :

+300 % de trafic



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



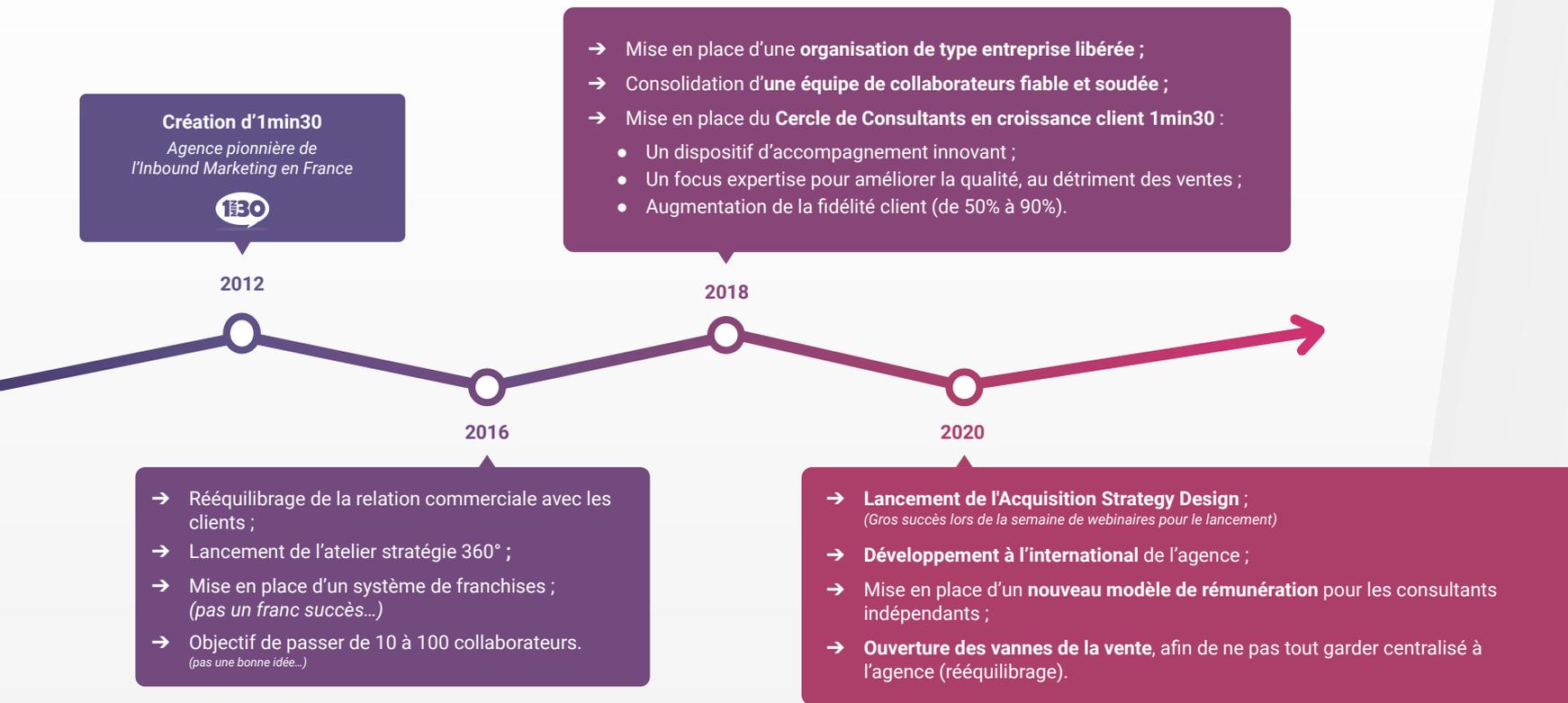
→ Nous mixons l'**Inbound et l'Outbound Marketing** ; nous travaillons sur plusieurs leviers : le positionnement, le SEO, le paid, les contenus, le marketing automation, etc.

→ 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.](#)



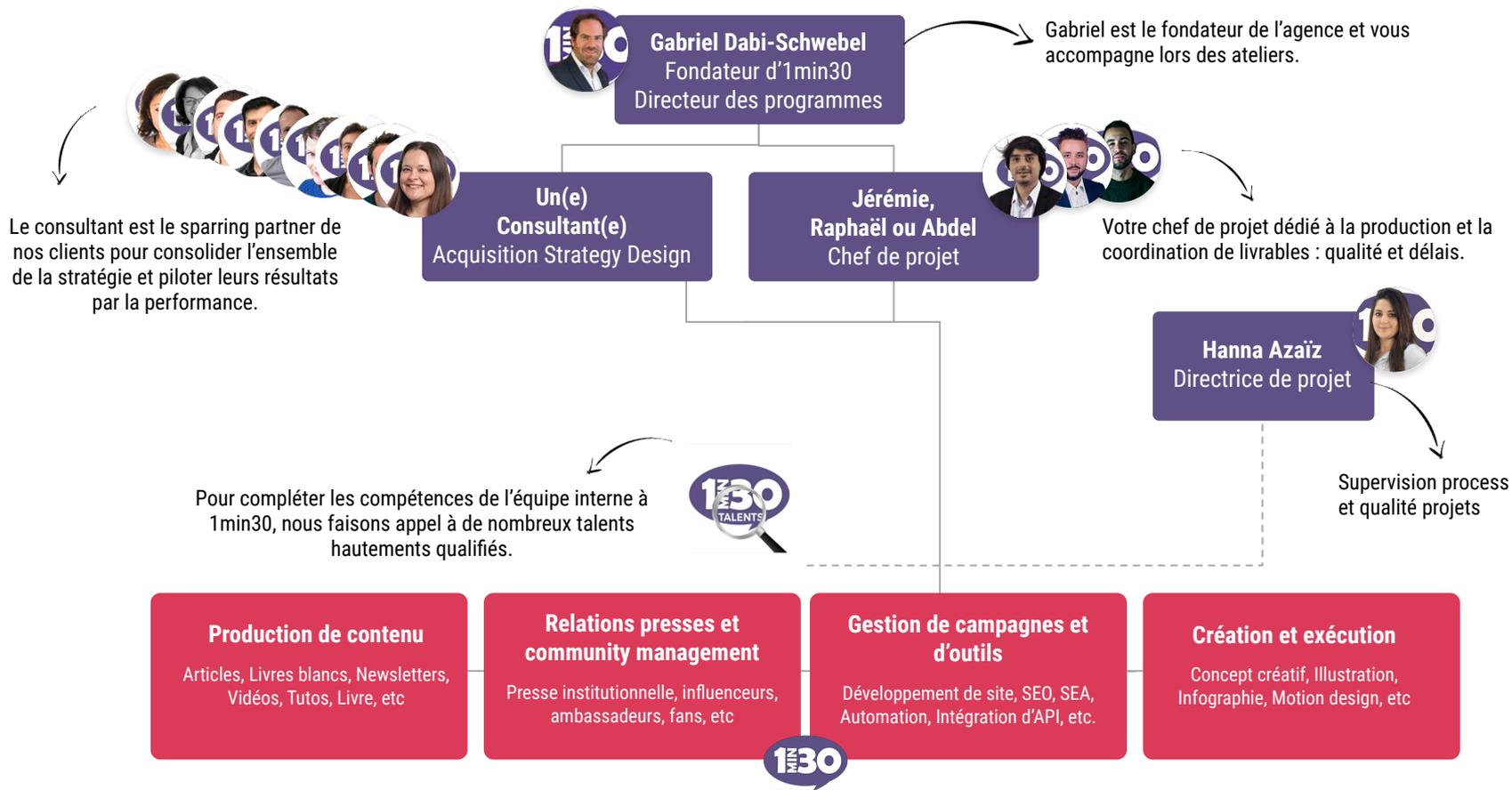
L'évolution du modèle de l'agence



→ [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

| 1min30 ENJOY MARKETING ! | | ScoreCard Plus d'1min30 - Gaz / Électricité | | | | | 1min30 ENJOY MARKETING ! | |
|--------------------------------------|---------------------------|---|---------------------------------------|---------------------------------------|-------------|------------------------------------|-----------------------------|--|
| 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



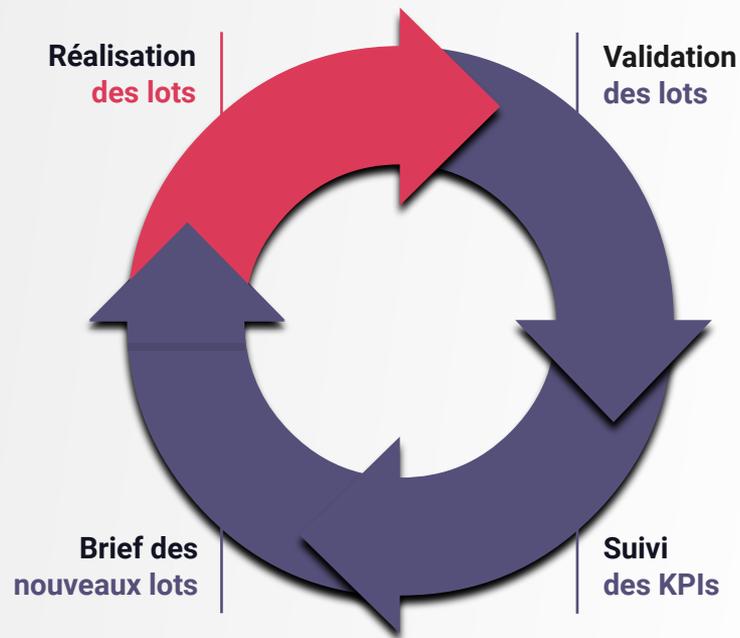
Nos programmes de croissance Co-créatifs et Agiles...

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.

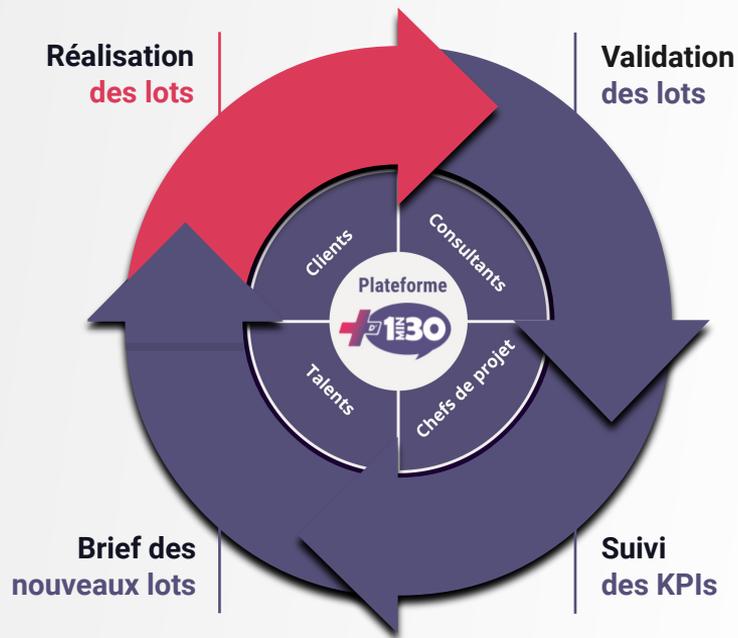


... s'appuient sur une gestion de projet méthodique.

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 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.



“ 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.**

