Dépasser les objectifs de votre investissement CRM

Présentation et offre

Enable Your Business !

Pourquoi 1min30 ?

La mise en place d'une plateforme CRM centralisant vos données client est indispensable pour atteindre vos objectifs de CA et piloter votre performance.

Leader de l'Inbound Marketing depuis 2012, 1min30 a acquis en 2023 l'un des 3 plus gros intégrateurs HubSpot français pour vous proposer un accompagnement complet sur la solution alliant conseil, intégration, formation et agence.

Capitalisez sur votre investissement CRM, avec nos équipes en définissant votre stratégie et vos objectifs, sélectionnant et déployant vos solutions logicielles et en formant, coachant et soulageant vos équipes !



Nous réunissons 4 métiers pour vous accompagner sur toute la durée de vie de votre investissement CRM

Conseil



Définissez vos objectifs de croissance et donnez vous les moyens de les dépasser.

Intégration

HubSpot

Pilotez de façon unifiée vos clients et votre activité en consolidant toutes vos données dans HubSpot.

Formation

Qualiopi processus certifié

Accélérez l'adoption de HubSpot par vos équipes et tirez-en le meilleur parti !

Agence



Déléguez-nous les tâches opérationnelles pour libérer de la bande passante à vos équipes.

avec une forte expertise métier
acquise auprès de clients de références

Tech

SAP Concur
ORACLE
easyVISTA
Enghouse Systems
DEVI BOX
paie&rh SOLUTIONS
EUTELSAT
generix GROUP
pixid
AirTies

Services BtoB

SOFTEAM UNE MARQUE DE DOCAPOSTE
NICOLLIN
sodexo
DASSAULT SYSTEMES
BPCE
KOMPASS
ULULE

Tourisme

PUY DU FOU
CAP D'AGDE MÉDITERRANÉE
Club Med
VacAnceselect enjoy outdoors
PONANT
B&B HOTELS
ÎLE DE LA RÉUNION

Education

SciencesPo
LE COURS D'ASSAS
TELECOM Paris
ESCP BUSINESS SCHOOL
PARNASSE ÉDUCATION
demos Learning is changing

Retail & Divers

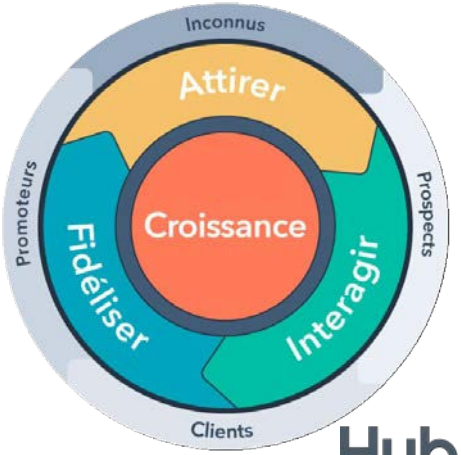
Blandin l'univers électrique
RS Components
Guy Hoquet L'IMMOBILIER
BROWN-FORMAN
Sysco
Babilou
ENGIE
LOSC

Accélérez dès maintenant votre transformation digitale avec le revenue enablement, en alignant vos équipes autour

d'une solution CRM centralisée

d'objectifs partagés

- la croissance du CA (acquisition/fidélisation)
- l'efficience opérationnelle
- le pilotage plus précis des KPIs



de pratiques communes

- logique d'amélioration continue
- agilité et Test & Learn
- approche Data centric

HubSpot

1MIN30

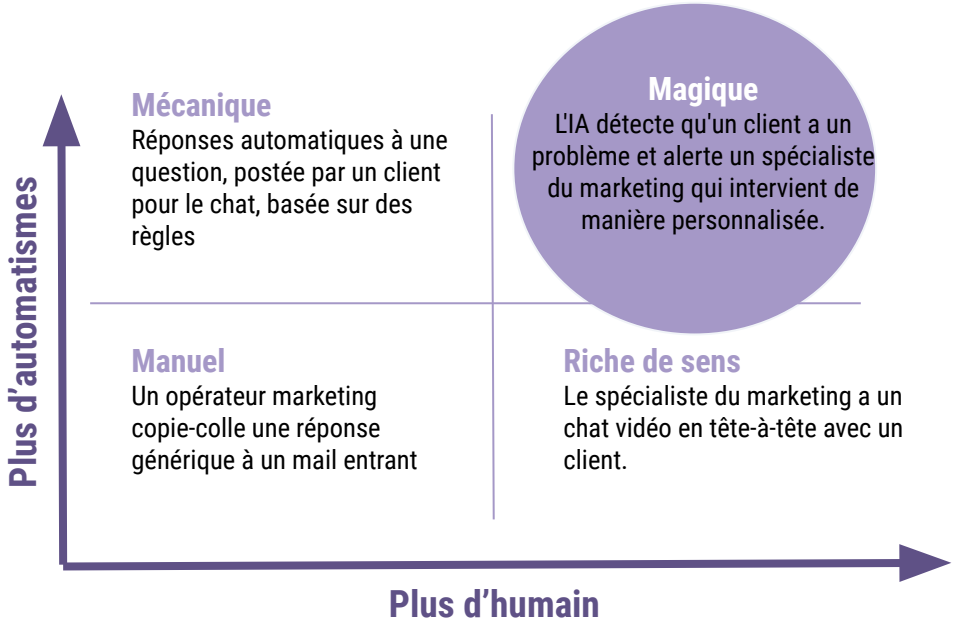
L'objectif ? Proposer des expériences augmentées à vos clients, qui marient automatisation et empathie

Notre vision : d'ici 2030, nous ne pourrons plus marketer, vendre et servir nos clients comme aujourd'hui

- les canaux d'acquisition seront saturés par l'IA
- des IA assisteront les acheteurs pour sélectionner leurs fournisseurs

Conséquence #1 :
-> la richesse des données propriétaires sera clé pour se différencier et apporter de la valeur aux clients.

Conséquence #2 :
-> la satisfaction des clients et leurs avis seront encore plus essentiels à la pérennité d'une entreprise.

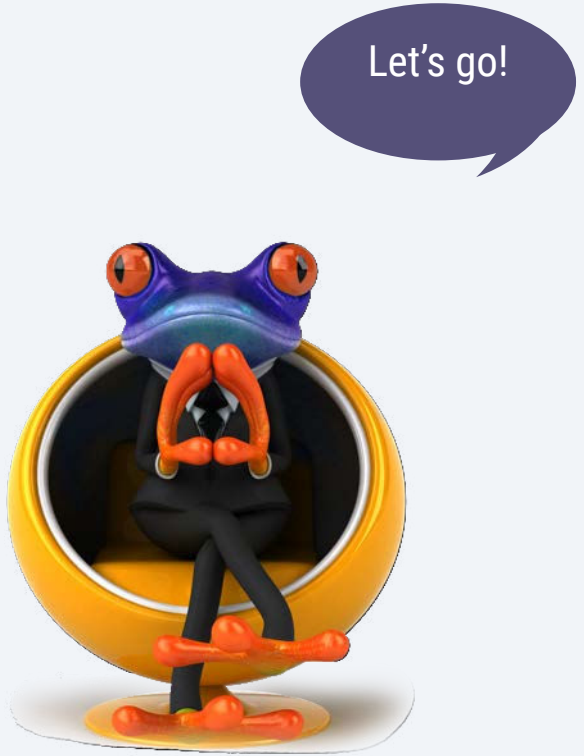


Conseil

1min30 a développé ses **propres méthodes de conseil** : acquisition clients, fidélisation clients et sales playbook.

Basées sur le design thinking et l'intelligence collective, elles permettent de co-construire des plans d'action marketing & vente à la fois cohérent avec la ligne stratégique, le marché cible et la connaissance clients des équipes internes.

Enable Your Business !

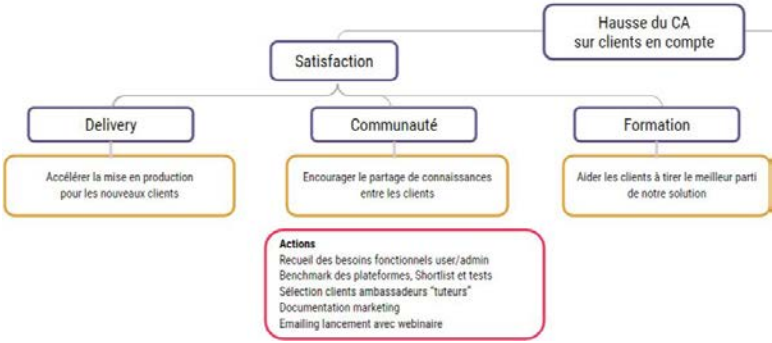


Notre approche OKR-A
Objectives, Key Results… and Actions

La méthode OKR "Objectives & Key Results" est particulièrement efficace pour clarifier une stratégie et la décliner dans un plan d'exécution et suivre les objectifs au sein d'une organisation.

Nos consultants vous accompagnent dans la mise en œuvre de cette méthode :

- définir vos objectifs stratégiques (en terme de CA) et les décomposer entre clients en compte et nouveaux clients
- définir votre stratégie d'expérience client et de fidélisation
- définir votre stratégie d'acquisition client
- adapter votre organisation et vos processus commerciaux
- définir les résultats à atteindre et vos plans d'actions pour y arriver
- favoriser la transparence et la collaboration autour des OKR,
- organiser les réunions de suivi périodiques pour évaluer l'avancement et ajuster les OKR



Parmi les enjeux de réussite de la méthode :

- **la cohérence** : entre objectifs macro & micro
- **l'agilité** : adaptation aux évolutions marché
- **la régularité** : un suivi à fréquence régulière

Stratégie d'acquisition client
Générer plus de leads par le marketing

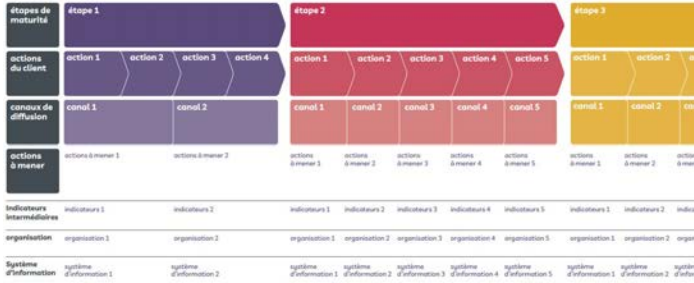
Découvrez la **méthode Acquisition Strategy Design**, plan marketing nouvelle génération pour :

- Améliorer votre ciblage et mieux comprendre vos clients
- Organiser et aligner vos équipes marketing, communication et vente
- Prioriser vos actions et vos investissements d'acquisition client

Investissements
ateliers stratégiques : 5 à 15k€
audit / benchmark : 5 à 15k€
missions de conseil :
1700 à 2000€/jour







Marketing Hub™

1MIN30

Avec une déclinaison l'acquisition Strategy Design **sur chacun de vos marchés export**

1ère étape : **Think global**

- Définition de la stratégie d'acquisition sur un 1er pays "référent"



2nde étape : **Act local** & déclinaisons pour les autres marchés

- Prise en compte des différences culturelles, la maturité des marchés, les spécificités clients, les ressources par pays…
- Priorisation des investissements & optimisation des performances



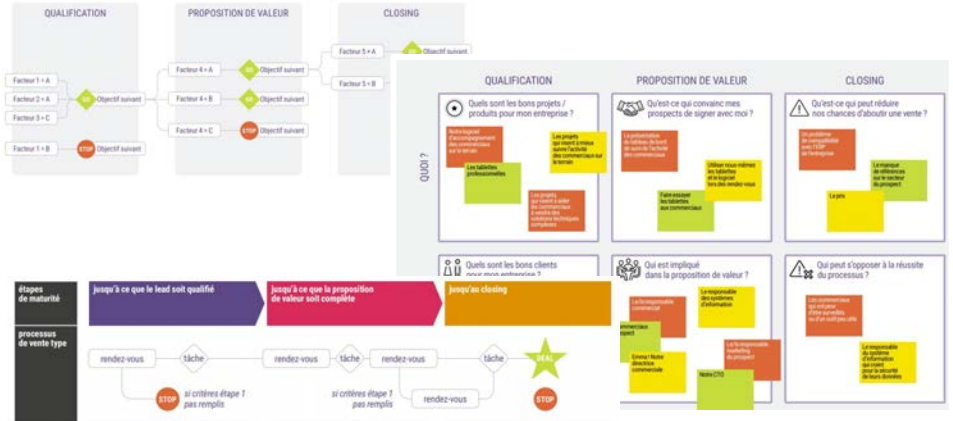
Processus de vente
Mieux convertir vos prospects en clients

La **méthode Q2C Selling** pour maîtriser votre cycle de vente :

- Créer un processus de vente engageant et efficace
- Former vos équipes et les doter des outils d'aide à la vente
- Piloter plus efficacement votre activité commerciale



Sales Hub®



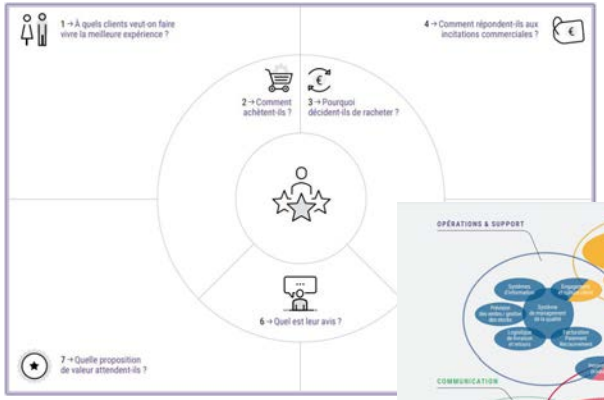


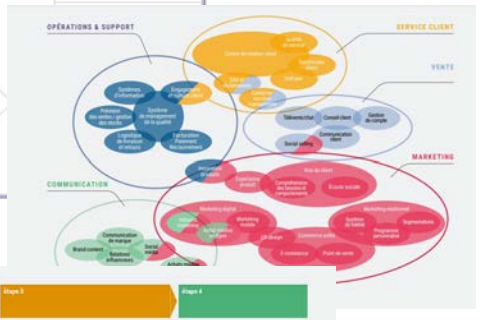
Stratégie de fidélisation
Augmenter la satisfaction et la fidélité de vos clients

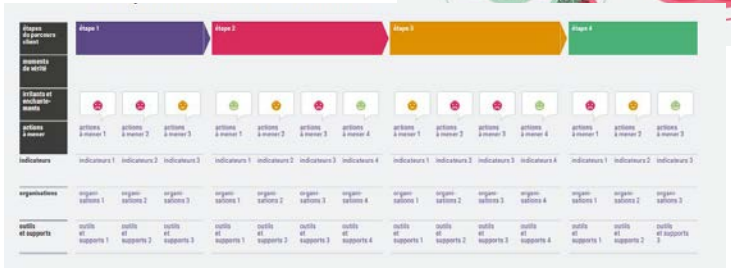
Avec notre **méthode Customer Experience (Re)Design** :

- Fidéliser vos meilleurs clients et faites-en des ambassadeurs
- Développer les revenus générés sur votre portefeuille clients
- Prioriser vos actions et vos investissements en expérience client







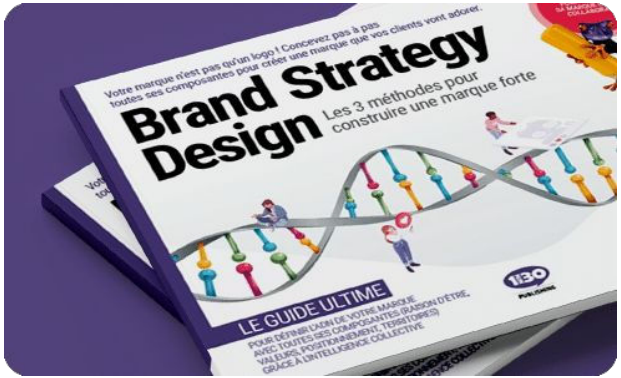


Service Hub™

Stratégie de marque et RH
Clarifier votre positionnement et attirer les talents

Avec notre **méthode Brand Strategy Design** :

- Définir vos valeurs et sa raison d'être
- Construire votre positionnement
- Identifier l'univers de communication de votre marque



CMS Hub®

Avec nos **3 méthodes marketing pour les RH** :

- Définir une Marque Employeur authentique et différenciante
- Mieux comprendre vos candidats et attirer les meilleurs
- Fidéliser vos meilleurs collaborateurs



Audit et schéma directeur
conseil sur votre architecture SI & CRM

Investissements

entre 10k€ et 150k€

Audit et analyse de l'existant

- Interviews d'analyse et d'identification de l'existant
- Evaluation de l'existant et identification des forces et points de douleurs

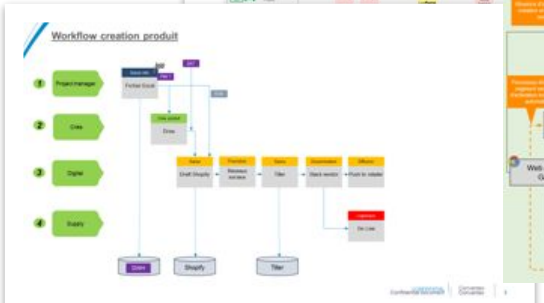
Benchmark et architecture data

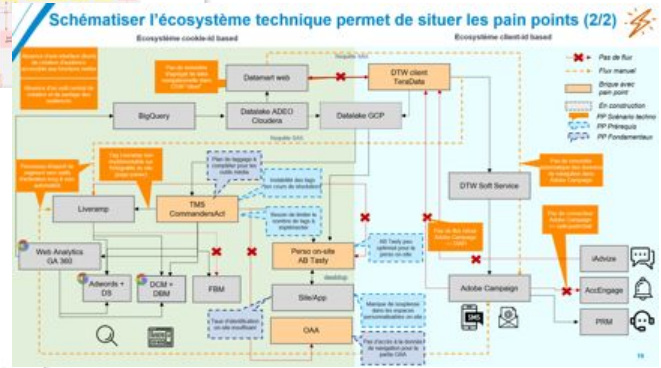
- Benchmark des bonnes pratiques
- Cible et recommandations autour de l'architecture et de la gouvernance

Feuille de route et plan projet

- Définition du plan projet et de la feuille de route associée à la cible







Diffusons l'IA dans vos process opérationnels
pour s'adapter à la révolution en cours



Gagnez en productivité et en efficacité avec l'IA

L'IA va transformer en profondeur les processus marketing, vente, service des entreprises dans les prochaines années : personnalisation des messages, automatisation de conversation commerciale et support client, assistance commerciale, etc.

Nous vous aidons à saisir ces opportunités en faisant une veille technologique de ces nouvelles solutions et en préparant votre SI à leur intégration.

Conseil

Cas Client

N°1 mondial des parcs à thème et marque française la plus recommandée par les français !

Après des saisons perturbées par la crise du COVID, le Puy du Fou se fixe de fortes ambitions de croissance de chiffre d'affaires.

Il sollicite 1min30 pour l'accompagner dans sa stratégie marketing BtoB et le développement des revenus indirects via les CSE, professionnels du tourisme et autres revendeurs.

1MIN30

Enable Your Business !

PUY DU FOU®

Mission & livrables 1min30

- ✓ Benchmark concurrentiel & Enquête qualitative auprès des clients
- ✓ Audit des data commerciales et analyse de l'activité BtoB
- ✓ Atelier stratégique Acquisition Strategy Design
- ✓ Atelier stratégique Customer Experience (Re-)Design
- ✓ Analyse des marchés cibles, temps fort et messages clés par personas
- ✓ Nouvelle stratégie CRM / relationnelle auprès des clients
- ✓ Stratégie de conquête marché : cibles prioritaires et plan d'actions
- ✓ Brief des nouveaux supports marketing par segment cible
- ✓ Optimisation du process de traitement des leads
- ✓ Définition des indicateurs clés de performance
- ✓ Refonte de l'écosystème digital BtoB
- ✓ Recommandations organisationnelles



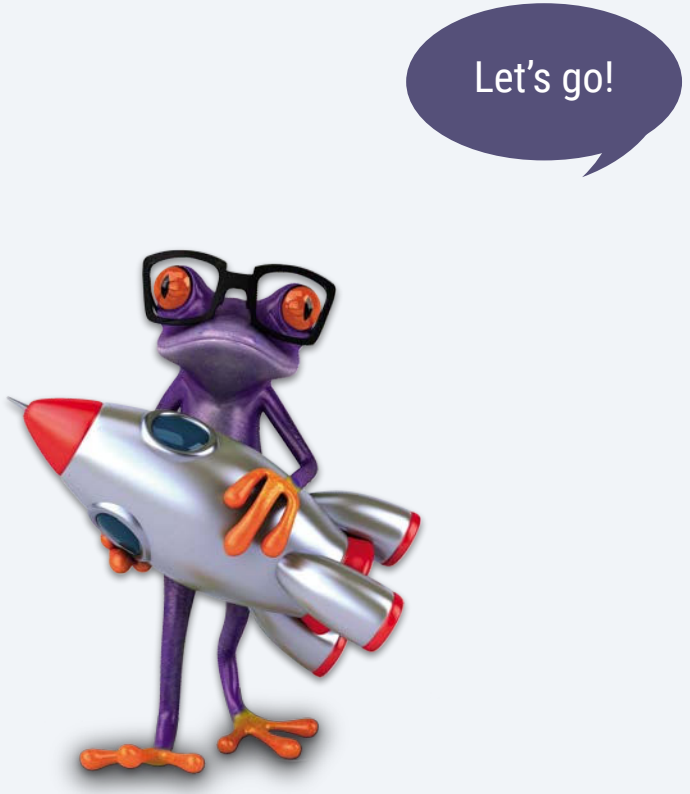
Tech & Intégration

Consolidez toutes vos datas dans HubSpot, pour piloter de façon unifiée vos clients et votre activité.

Outre le déploiement, nous veillons à faire dialoguer vos données avec HubSpot.

G**râce à sa parfaite maîtrise des API**, 1min30 a acquis une expertise unique en intégration HubSpot. Au point d'avoir été choisi par l' éditeur pour former l'écosystème de partenaires aux évolutions de l'API.

Enable Your Business !



Spécialiste N°1 français dans la customisation HubSpot
… et les cahiers des charges techniques complexes

Depuis 2020, notre pôle Intégration a acquis une **expertise reconnue en matière de développements complémentaires dans HubSpot**.

Nous savons implémenter directement dans le CRM les enrichissements fonctionnels qui répondent aux **particularités et exigences métier sur votre marché**.

Le tout, en conservant bien entendu le bénéfice du cœur applicatif Saas de HubSpot et de l'ensemble des fonctionnalités natives des différents Hubs.

Et pour une adoption optimale de vos équipes, nous savons également plier l'ergonomie front-office de HubSpot. Et construire **des interfaces homme-machine plus intuitives**, au service de l'expérience utilisateur de vos opérateurs.

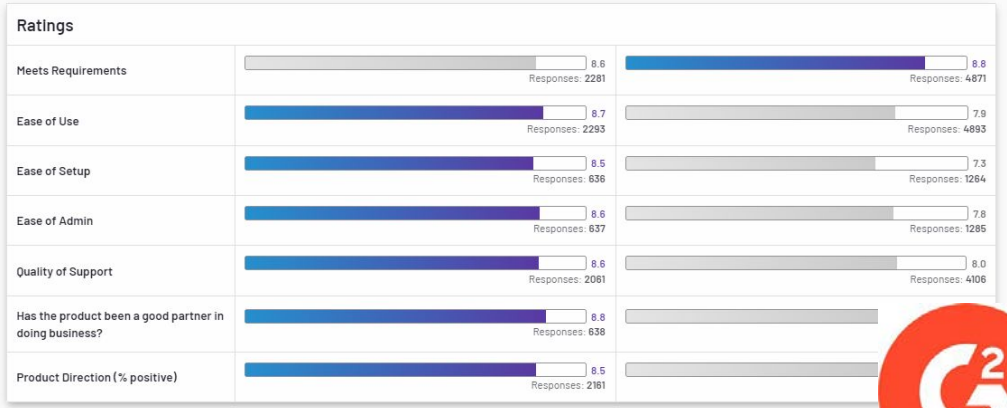


Nous savons l'enrichir pour répondre aux spécificités métier de votre entreprise…

…pour en faire systématiquement une meilleure alternative à SalesForce

Pourquoi 1min30 recommande HubSpot ?

1. Un risque réduit grâce à un taux de réussite des projets CRM bien supérieur
2. Un coût global du projet moins élevé (TCO, total cost of ownership)
3. Une meilleure adoption par les équipes



De la haute couture… sur un CRM Saas de référence
exemples d'applications métiers développées

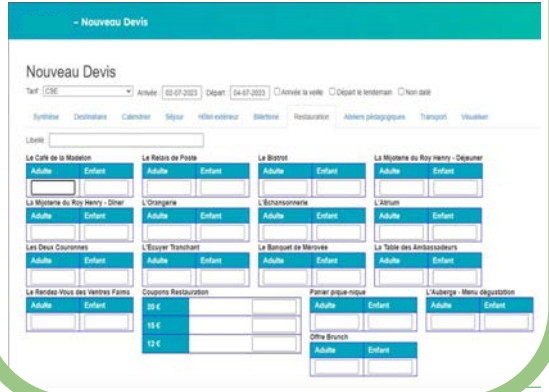
Gestion de SMS enrichis pour campagnes mobiles

- IHM simple pour l'édition des messages
- Insertions de jetons de personnalisation
- gestion des liens raccourcis (shortening url)
- Analyse des campagne SMS (idem emails)



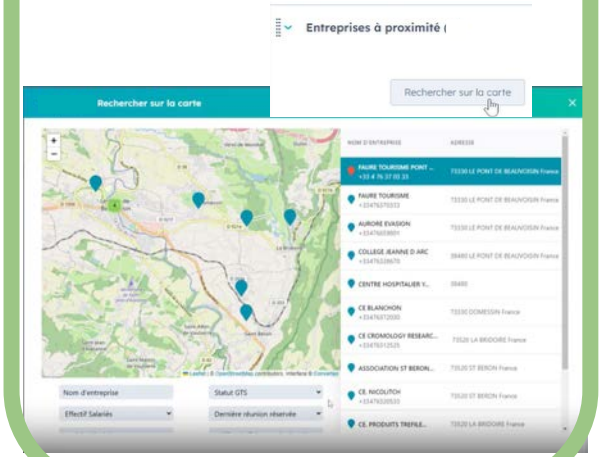
Edition de devis sur mesure et multi-critères

- Interface de saisie express des devis pour les équipes commerce et réservation.
- propriétés issues du data-model.



Optimisation de tournée pour commerciaux terrain

- visualisation depuis une fiche contact ou entreprise des prospects avoisinants



Autres exemples de développements sur HubSpot :

protocole de visite et contre-signature pour intervention chez un client
smart data : Siretisation automatique à la saisie d'une raison sociale

Projets de déploiement et intégration
… et votre CRM devint un accélérateur d'activité

Faites de l'outil CRM un actif de votre entreprise !

Votre CRM, au-delà d'être un outil de suivi de l'activité commerciale, peut devenir, si il est bien intégré à l'ensemble de votre système d'information (SI), un actif durable de votre entreprise, véritable levier de performance et de différenciation.

Avec un CRM bien intégré vous créez de la valeur et enrichissez l'expérience de vos clients et de vos équipes.

L' équipe intégration 1min30 :

- 3 lead techs
- 4 chefs de projet CRM
- 4 développeurs

		Investissements (en moyenne)
Projets standards	Sans intégration ni développement	25 k€
Gros Projets	Intégration & accompagnement au déploiement	140k€
Programmes	Déploiements complexes	250k€

Nous intégrons HubSpot avec l'ensemble de votre SI…
…dès systèmes les plus anciens au plus innovants !

E-commerce / Pos / CRS
cegid, salesforce, AS/400

Catalogue/Pub/Personal Shopper
Zone Iris

Sales Enablement / Sales Automation
SEISMIC, Bloomfire, HIGHSPOT, Outreach, GONG, sales apps, Salesloft

Loyalty/Promotion
emarsys An SAP Company, LOYALTYLION

Social Listening & Moderation/Satisfaction/Avis
Hootsuite, bazaarvoice, Avis Vérifiés, emplifi, sproutsocia, agorapulse, buffer

Marketing Automation
ActiveCampaign, ORACLE RESPONSYS, salesforce marketing cloud, Splio, actito, emarsys, Adobe Campaign, selligent, eloqua, Marketo Engage, ZOHO, ORACLE, Experian CheetahMail, webmecanik

CRM / Data Enrichment
Microsoft Dynamics, salesforce, SAP, ORACLE, ZOHO, sage, pipedriv, dropcontact, nomination

Service / Centre d'Appels
OVHcloud, Jira, aircall, ViaDialog, monday.com, zendesk, colt, wrike, C3T, kiamo, ringover, VOCALCOM

CDP / Master Data
CDP :
TEALIUM, mediarithmics, bloomreach, ORACLE, optimove, salesforce, imagino, Segment

AI
COPY MARK, OpenAI, Midjourney, beez, redactAI, NOOta, praiz, hallomybot.io, Jasper, Starleads, Locuta

PIM/DAM/Syndication
akeneo, MaPS SYSTEM, PIMCORE, QUABLE, Informatica, Syndigo, riversand, SAP Hybris, wedia, bynder, IZBERG, MIRAKL, ALKEMICS, SALSIFY

CPQ / GED
Configure Price Quote, Gestion Electronique de Document
DocuSign, PandaDoc, SIGN, ESIGN, GetAccept, Dropbox Sign, oneflow

ERP / PMS / WMS
Microsoft Dynamics, SAP, ORACLE NETSUITE, cegid, sage, Qualiac, infor, generix GROUP, SALES LOGIX, COHERIS

Knowledge Base / LMS
Learning Management System
Lessonly, BRAINSHARK, GURU, mindtickle, allego, docebo

BI
Qlik, tableau, Qlik Sense, TREASURE DATA, sas, SAP, QlikView, Supercede, Business Objects, TRIGGER, Power BI

Les étapes types d’un projet d’intégration 1min30

1. **Cadrage et matrice de gouvernance** : nous identifions les sources de vérités dans l’entreprise pour constituer un référentiel de données et de règles métiers fiable et pérenne.
2. **Identification du retour sur investissement des flux de données et définition des contrats de flux** : nous contrôlons que seuls les échanges nécessaires sont mis en place et que ces derniers garantissent l’absence d’écart entre les gisements de données et leurs points d’exploitation.
3. **Développement et co-conception des interfaces** : nous intégrons les systèmes et les données et concevons des interfaces homme-machine optimisant l’efficacité opérationnelle des équipes.
4. **Plan de déploiement et de formation** : nous organisons la dissémination de la solution au sein de l’entreprise.
5. **Mise en production et onboarding des collaborateurs** : nous nous assurons que toutes les équipes sont bien embarqués et adopte la solution dans leur activité.
6. **Amélioration continue et analyse des enrichissement du périmètre** : nous clôturons le projet en analysant les indicateurs de performance pour l’entreprise.

Tech & intégration

Cas Client

Babilou est devenu en 20 ans le leader des crèches d'entreprise en France.

Implanté dans 12 pays, le groupe mise sur l'accélération de sa digitalisation pour son développement à l'international.

Il missionne 1min30 dans le cadre d'un audit des solutions CRM et Marketing Automation dans 2 pays : E.A.U., Singapour.

L'objectif : centraliser les données sur leurs crèches.

Enable Your Business !

Babilou

Mission & livrables 1min30

- ✓ Réalisation d'interviews auprès des équipes locales et globales
- ✓ Synthèse des bonnes et mauvaises pratiques
- ✓ Analyse d'impact de la Roadmap
- ✓ Focus sur les outils ERP et CRM utilisés dans chaque pays
- ✓ Construction d'un parcours client commun
- ✓ Vision consolidée d'un CRM idéal
- ✓ Etude de solution - scénarios émergents & benchmark
- ✓ Shortlist des solutions & couverture fonctionnelle
- ✓ Structure de coûts - avantages et inconvénients
- ✓ Partage du parcours commun avec les équipes locales
- ✓ Définition du modèle de données CORE
- ✓ Implémentation du modèle de données dans Hubspot
- ✓ Export des données (14k contacts, 40k deals, workflows, échanges….)
- ✓ Planning, RACI, Matrice de priorités, supports de formation
- ✓ Développement de 67 API et mise en place d'une scorecard

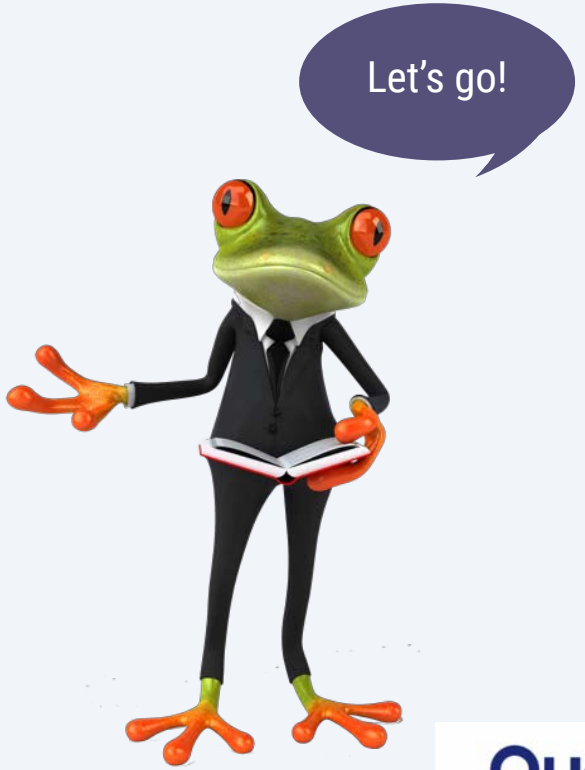
Formation & onboarding

Outre les pré-requis stratégiques et techniques, l'acculturation CRM de vos équipes constituent une condition indispensable de réussite.

C'est pourquoi 1min30, **organisme certifié Qualiopi,** met en œuvre des stratégies et programmes d'adoption chez ses clients.

L'objectif : garantir une appropriation rapide et accélérer la courbe d'apprentissage des utilisateurs.

1MIN30
Enable Your Business !



Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Formation & onboarding

Loin des traditionnelles formations initiales, les programmes d'onboarding 1min30 sont construits pour favoriser et maintenir l'adoption par les utilisateurs **tout au long de la durée de vie du système**.

Collectifs et individuels, remote ou présentiel… nos formules offrent une souplesse méthodologique précieuse.

L'objectif ? S'adapter au mieux à chaque organisation, culture d'entreprise, maturité digitale, séniorité et personnalité des utilisateurs.

Enable Your Business !

Nos programmes d'adoption
à la carte & financés via budget formation

1. **Des ateliers de sensibilisation en amont** des futurs utilisateurs, organisés avec le management, pour valoriser les prochains bénéfices et préparer les mentalités au changement.

2. **Des réunions plénières de kick-off**, dans le cadre de la mise en production.

3. **Des sessions de formation et prise en main**, planifiées après déploiement, individualisées ou par groupe réduits selon le nombre d'utilisateurs.

4. **Une base de connaissances vivante** enrichie par nos soins en documents, guides d'utilisation et tutoriels vidéos. Option : déploiement de solution LMS.

5. **Une amélioration continue de l'UX** grâce à des points à fréquence régulière, en 1to1 ou avec un comité d'utilisateurs, pour solutionner les points de friction.

Les Onboarding 1min30 : un meilleur rapport qualité/prix
que l'Onboarding éditeur, finançable par votre OPCO

	Migration	Intégration	Formation	Paramétrages
Onboarding 1min30	Prise en charge vos données migrées et structurées ✓	Prise en charge connexion à vos mail, réseaux sociaux, site web… ✓	Collective & 1to1 votre équipe formée à l'utilisation ✓	Pris en charge ✓
Onboarding éditeur	✗ non géré par l'Onboarding Direct	✗ non géré par l'Onboarding Direct	**Aide à distance** votre équipe formée à l'utilisation	**Aide à distance** vous êtes autonomes dans la configuration de votre portail

Onboarding Marketing Hub™

Phase 1 **Setup technique**	Phase 2 **Attirer et convertir des leads entrants**	Phase 3 **Animer et engager vos prospects en base**	Phase 4 **Automatiser et personnaliser**	Phase 5 **Objectifs et KPIs**	Phase 6 **Plan de lancement**
Installer le tracking Filtrer le trafic Import des contacts / entreprises Connecter vos comptes sociaux Définir les critères Opt-out Configurer les mails types	Créer des formulaires classiques et contextuels. Créer des propriétés personnalisées pour qualifier les leads Lead scoring	Définir le processus de lead nurturing. Associer les phases du cycle de vie et associer vos activités de lead nurturing à ces phases. Créer une première série d'e-mails	Identifier les tâches manuelles susceptibles d'être automatisées. Mettre à profit le contenu intelligent pour fournir de la valeur à votre audience. Utiliser les propriétés personnalisés pour créer des listes	Identifier les objectifs et définir les premiers kpis. Création des premiers tableaux de bord.	Co-création d'une feuille de route pour lancer votre projet. Et vous aider à lancer votre projet le plus rapidement possible.

Onboarding Sales Hub®

Phase 1 **Setup technique**	Phase 2 **Entrer en relation avec vos prospects**	Phase 3 **Automatiser le processus de vente**	Phase 4 **Personnaliser les communications à grande échelle**	Phase 5 **Objectifs et KPIs**	Phase 6 **Plan de lancement**
Configuration des profils de vos commerciaux Inviter votre équipe Installation du code de suivi de tracking Configurer les devis de vos transactions Import de vos contacts	Configurer un système de chat sur votre site internet. Prendre en main l'outil Conversations Connecter votre adresse e-mail et calendrier. Envoyer des e-mails aux prospects directement via votre crm	Créer les étapes de transaction Personnaliser les pipelines Création des tâches pour les commerciaux Automatiser la répartition des leads entre les commerciaux Evaluer les besoins en intégration	Créer des vidéos personnalisés Ajouter des vidéos aux mails vie la CRM Créer des séquences Utiliser les jetons de personnalisation Configurer une bibliothèque de produits et les devis	Identifier les objectifs et définir les premiers kpis. Création des premiers tableaux de bord.	Co-création d'une feuille de route pour lancer votre projet. Et vous aider à lancer votre projet le plus rapidement possible.

Onboarding Service Hub™

Phase 1 **Setup technique**	Phase 2 **Favoriser la fidélisation clients**	Phase 3 **Aider les clients à devenir autonome**	Phase 4 **Évaluer et améliorer l'expérience client**	Phase 5 **Objectifs et KPIs**	Phase 6 **Plan de lancement**
Ajout des membres de votre équipe mise en place du code de suivi configuration du sous-domaine pour la base de connaissance mise en place des formulaire de support client import de vos contacts et tickets	Attribution automatique des tickets Configuration de vos workflows support client création des tâches de suivi optimisation du pipeline de votre équipe de support	Import ou création d'une base de connaissance client. Création des catégories pour faciliter la navigation de vos clients Collecte d'avis client Ajout de de tutoriels vidéos	Mise en place d'enquêtes de recommandations Comment prendre contact avec vos clients insatisfaits Intégration des e-mails de satisfaction suite à une demande de support	Identifier les objectifs et définir les premiers kpis. Création des premiers tableaux de bord.	Co-création d'une feuille de route pour lancer votre projet. Et vous aider à lancer votre projet le plus rapidement possible.

Formations & onboarding

Cas Client

Filiale d'un groupe français de premier plan, cette ESN s'appuie sur 30 ans d'expérience et fédère plus de 2000 salariés en France pour un chiffre d'affaires de 200M€.

L'entreprise accompagne ses clients dans leur transformation numérique : conseil, étude et développement Web, mobile, data, application métier, pilotage de projet.

Elle fait appel à 1min30 pour l'accompagner dans la mise en place d'une démarche de prospection téléphonique.

1MIN30
Enable Your Business !

ESN
Entreprise de services du numérique

Interventions 1min30 :

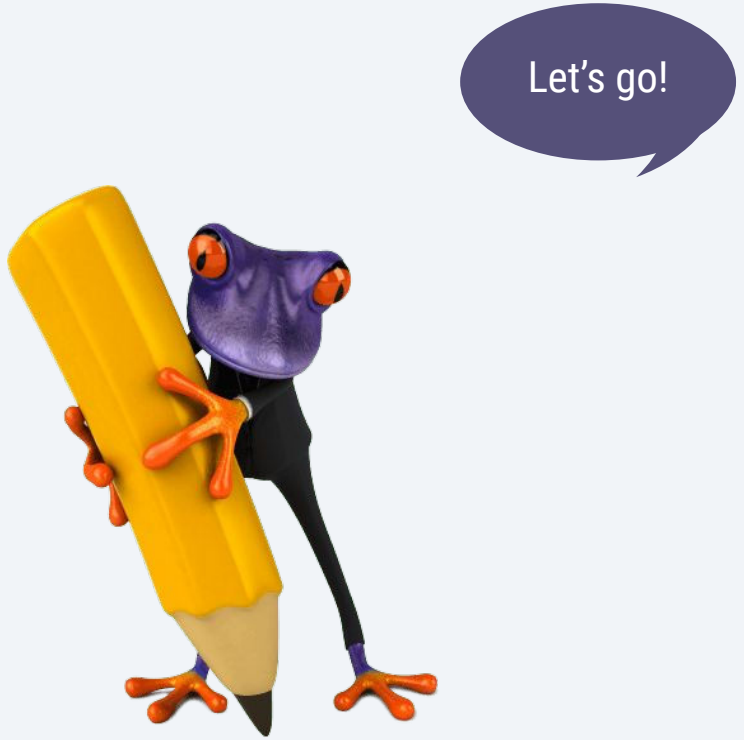
- ✓ Atelier sur les best practices en prospection téléphonique BtoB
- ✓ Réunion plénière de kick-off : organisation, enjeux et objectifs
- ✓ Formation collective aux outils & process : Sales Hub & Aircall
- ✓ Sessions initiales 1to1 de prise en main avec les commerciaux
- ✓ Point individuel mensuel avec chaque IC pour une utilisation optimale
- ✓ Réalisation de documentations et tutos vidéos
- ✓ Suivi mensuel de reporting avec les directeurs commerce et marketing

Agence

Vous manquez de ressource ou de bande passante pour l'exécution de votre stratégie de génération de revenus ?

Forte de sa double expertise en gestion de projets CRM et Inbound Marketing, 1min30 soulage vos équipes dans la gestion courante et la réalisation des tâches de votre plan d'action opérationnel.

Enable Your Business !



Exclusivité 1min30 : votre consultant dédié HubSpot
Votre référent opérationnel CRM & RevOps

Réponse aux besoins opérationnels des équipes Marketing Sales, CSM, CX

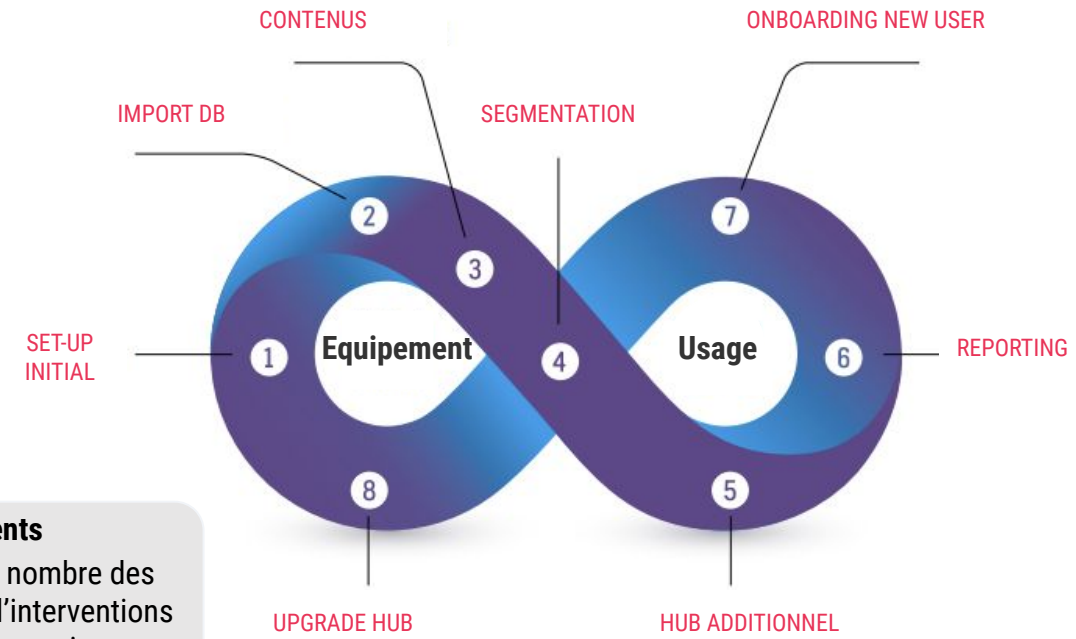
- Retranscrire vos besoins métiers en fonctionnalités et paramétrages outils
- Conseiller pour une meilleure utilisation de l'outil
- Optimisation de vos process commerciaux & marketing

- Un reporting mensuel usage/activité avec recommandations d'optimisation
- Service Desk à la demande : interventions dans le CRM, à la place de vos équipes

Investissements

1 à 3k€ /mois selon le nombre des hubs, d'interlocuteurs, d'interventions et la fréquence de reporting.

Votre CRM : un cycle d'améliorations continues et d'adaptations

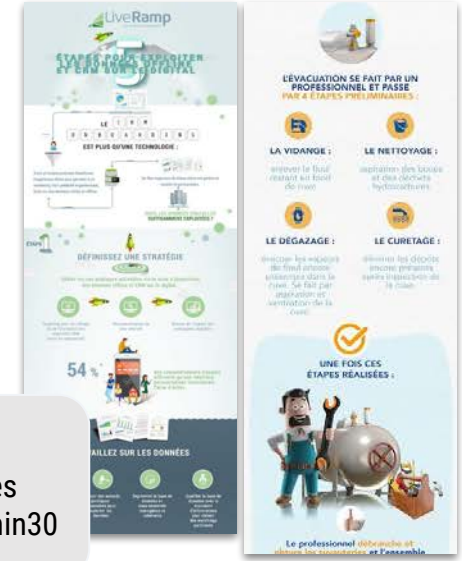


1min30 alimente votre stratégie de revenus
grâce à la production des contenus et ressources associées…

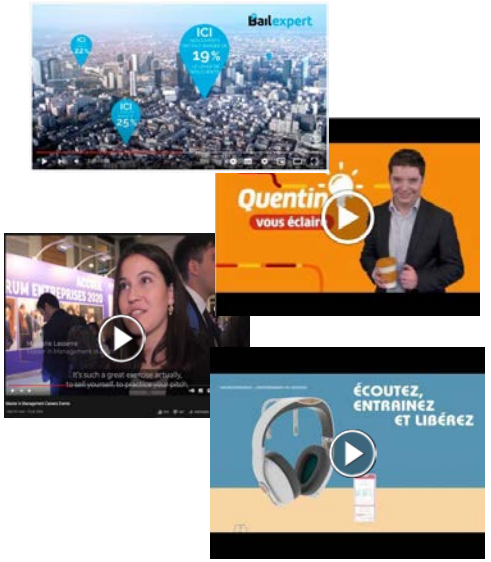
Livres blancs



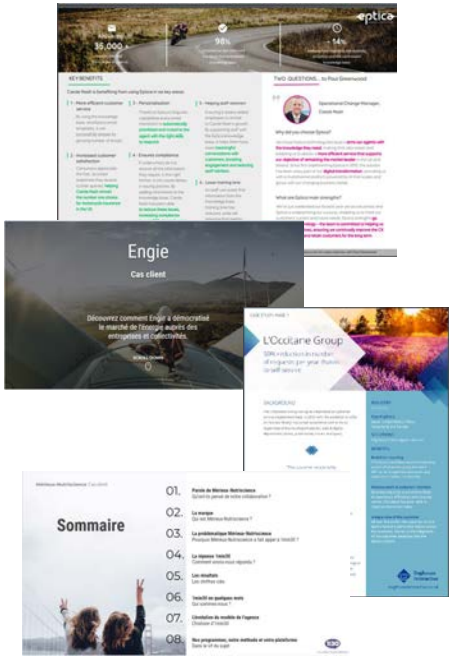
Infographies



Vidéos



Cas clients



Investissements

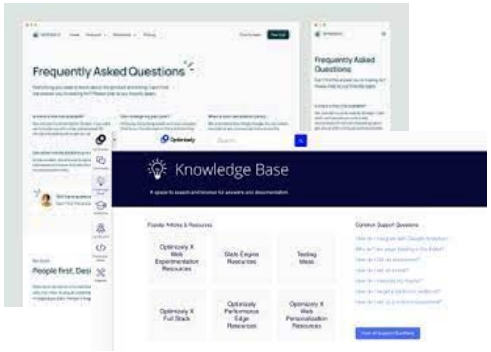
3000 à 6000€ /mois pour les programmes de croissance 1min30

… et soulage ainsi vos équipes
marketing, vente et service client

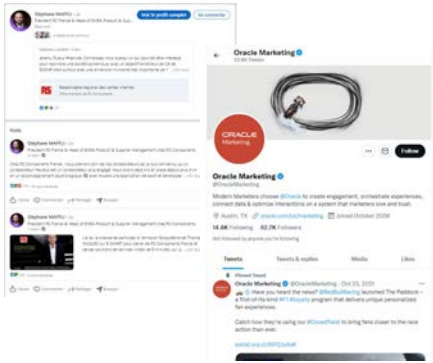
Article de blogs



FAQ / Base de Connaissance



Publication RS



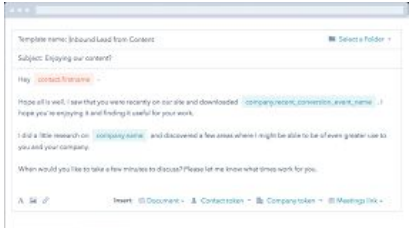
Webinaires / Podcasts



Livres



Emails prospects & clients



Calendrier éditorial

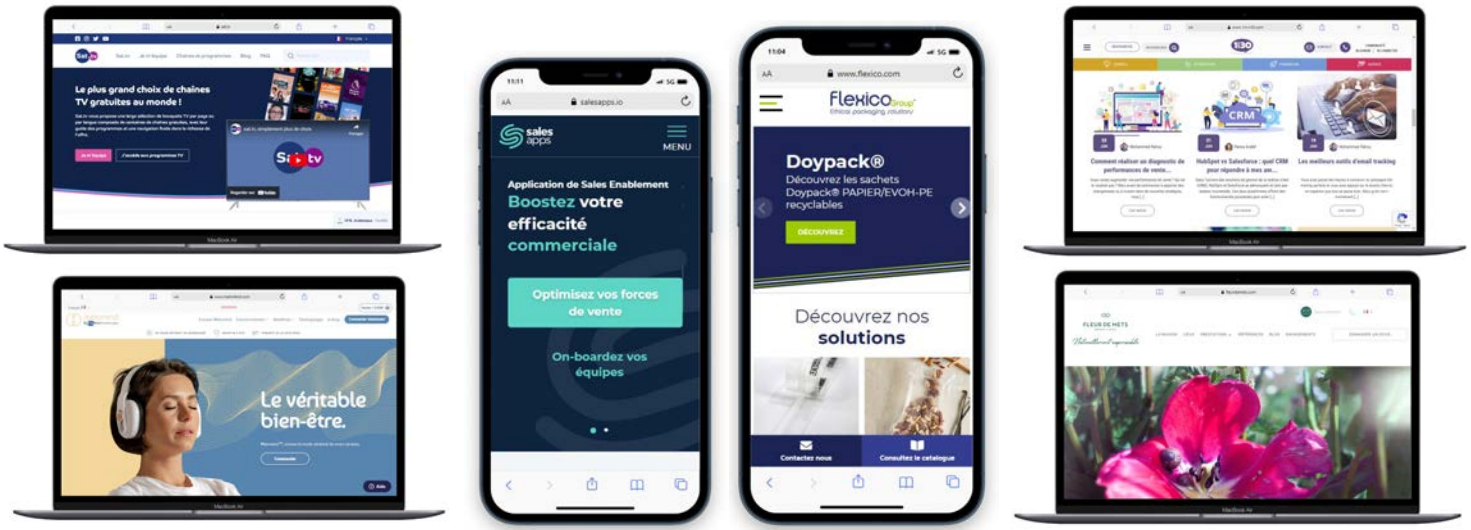


Sales Playbook



Création & migration de votre site Internet
pour convertir votre audience en leads

Nos sites respectent un cahier des charges strict en matière d'UX, d'optimisation SEO et de performances web



HubSpot CMS Hub

WordPress

Google PageSpeed

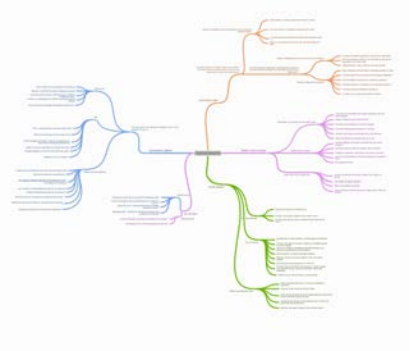
1MIN30

Référencement naturel & publicitaire
pour générer un trafic ciblé

…avec des process A/B Testing pour améliorer la conversion des landing pages

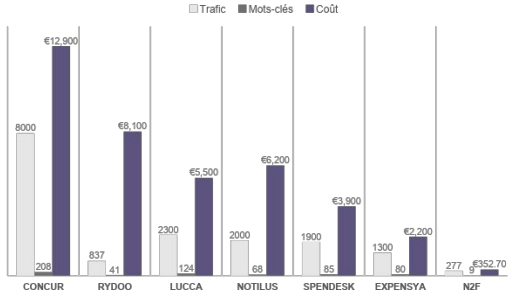
SEO : une approche basée sur une stratégie de cocon sémantique pour améliorer les positions de la marque.

Enghouse Interactive



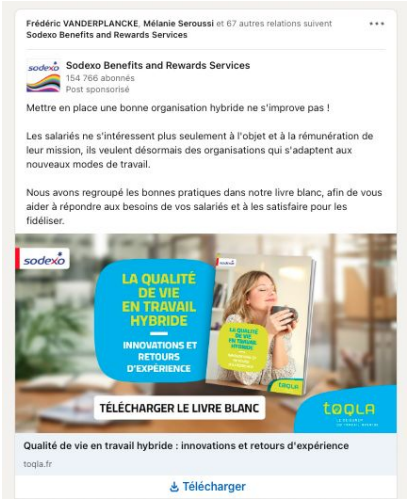
SEA : un suivi régulier des performances des campagnes Google Ads pour allocation optimale des budgets.

SAP Concur



SMA : un ciblage précis, à partir d'une segmentation multicritères alignée avec le profil de clientèle visée.

sodexo



une capacité à vous accompagner
à travers des process agiles

Assurer la continuité entre les métiers du conseil et de l'agence !

Notre force : la capacité à mettre en œuvre la stratégie élaborée et à l'ajuster en continu.

C'est l'essence même du dispositif d'accompagnement que propose 1min30 à l'issue de la première phase stratégique.

Après avoir défini la stratégie et co-construit le plan d'action associé, l'expert conseil 1min30 reste impliqué dans le volet "Agence" de notre accompagnement.

Un binôme sera constitué entre votre consultant et un chef de projet, pour vous accompagner tout au long de la mission. Ils participent d'ailleurs ensemble aux réunions de suivi avec le client.



Expert conseil
garant de la cohérence stratégique
dans l'exécution du plan d'action

Chef de projet Agence
garant de la qualité et des délais
réalise les briefs pour la production

Cas Client
Agence & Inbound

La BU Entreprises & Collectivités (E&C) du groupe ENGIE a pour ambition de faciliter et concrétiser la transition zéro carbone.

Suite à l'évolution réglementaire de fin des tarifs réglementés de l'électricité, la société fait appel à 1min30 pour la mise en place d'une stratégie multicanale Inbound Marketing.

Les objectifs sont clairs:

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

1MIN30
Enable Your Business !

Interventions & livrables 1min30 :

- ✓ Atelier Acquisition pour définir les personas pour chaque marché cible
- ✓ Formation collective sur l'approche Inbound Marketing et les best practices
- ✓ Mise en page et diffusion de 4 livres blancs avec landing pages associées
- ✓ Glossaire autour de l'Énergie Verte
- ✓ Podcasts décryptant l'information du marché de l'énergie
- ✓ Témoignages vidéo de collaborateurs, clients et partenaires.
- ✓ Creathon et développement de l'identité visuelle d'une campagne sur une offre.
- ✓ Développement d'un Chatbot sur la page internet dédiée à l'offre.
- ✓ Optimisation SEA & SMA.
- ✓ Campagne e-mailing de conquête ciblée.
- ✓ Campagne d'envoi de courriers postaux.
- ✓ Relances téléphoniques + Webinaires.