

# EP06



1/ marketing de l'offre

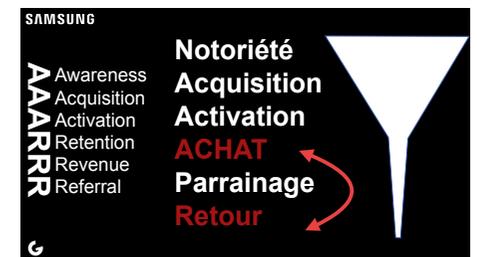
Offre initiale (solution)  
Problème résolu  
Persona  
Carte empathie  
Value proposition  
Offre finale  
Distribution

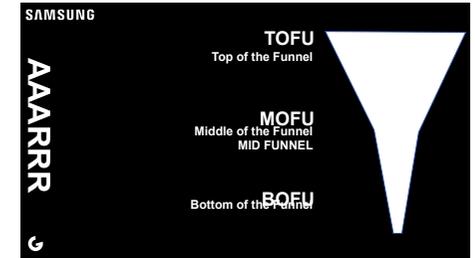
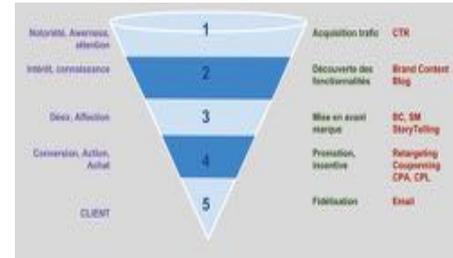
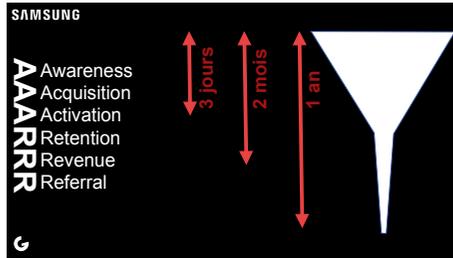
2/ marketing de la demande

Persona  
Carte empathie  
Problèmes réels  
Value proposition  
Offre (solution qui résout le problème)  
Distribution



TUNNEL FUNNEL ENTONNOIR PIPELINE





SAMSUNG

**Attribution**  
**Contribution**  
**Sans Cookie**

- last clic
- toutes les actions
- jardin clos login
- Walled Garden

SAMSUNG

**Attribution**

100% de l'efficacité est attribué à une action :

- pub
- recherche
- first clic
- last clic
- ...

SAMSUNG

**Contribution**

Calcul du taux de contribution de chaque action :

- 5% pub RS
- 10% sea
- 15% seo
- 20% avis
- 15% blog / content
- 15% fiche produit
- 20% eboutique Samsung

SAMSUNG

**Sans Cookie**  
**Cookieless**

Guerre : FPD et login

- First party data
- Walled Garden
- Plateforme
- 2FA (2 factor auth)
- Ouverture de compte



**Taxinomie**

Taxinomie

SAMSUNG



**PAID**  
**OWNED**  
**EARNED**  
**SHARED**

marketing média

SAMSUNG

EX  
DISRUPTION MARKETING  
VUCA  
PERSONA  
HYBRID ENGAGEMENT  
CX  
PLATFORM

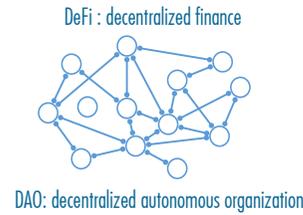
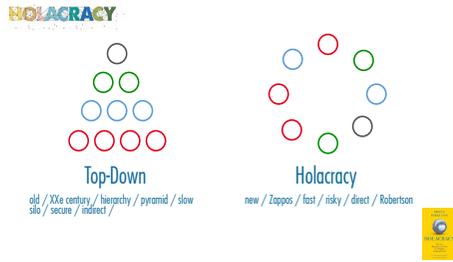
INSOUND MARKETING  
PERSONA  
UX  
UNICORN  
BLOCKCHAIN  
BIIC

LIQUID EXPECTATION  
VOC  
BI  
FOW / EX  
CONTENT STRATEGY  
CRYPTOCURRENCY

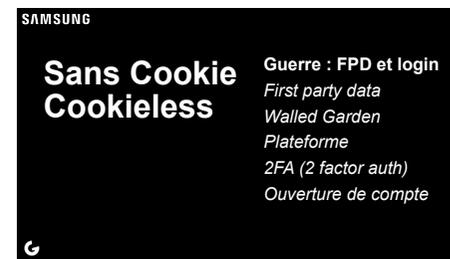
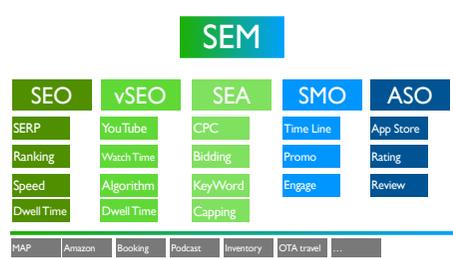
DNVB  
Les attentes des clients  
Les attentes des clients  
Les attentes des clients  
GAFAMS  
ALGORITHM / ENCRYPION

FOX  
METAVERS





	WEB 1 1990-2005	WEB 2 2005-2015	WEB 2 2015-2022	WEB 3 2022-2030
Réactivité	Semaine	Jours/Heures	Temps réel	Continue
Interaction	Requête / réponse READ ONLY	À la demande ÉCHANGE DE DONNÉES	Automatique	Confiance ÉCHANGE DE VALEURS
Ressources	Contenus	USC Contenu Généré par Utilisateurs	Recommandation personnalisée	IA
Données	Atomiques	Dynamiques	Algorithmiques	Discontinues
Producteurs	Éditeur en monopole	Utilisateur réel en FA / TOTS	Utilisateur anonyme	Blockchain en smart ledger
Type	Partage statique HTML CSS	Réseaux interconnectés WWW/SCRIPT	Réseaux dynamiques IA / ML	IoT / DOD BLOCKCHAIN



Retail trends



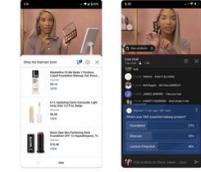
Retail trends



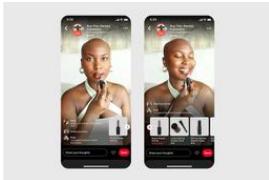
Retail trends



Retail trends



Retail trends



NFTs and Web 3.0



NFTs and Web 3.0



NFTs and Web 3.0



NFTs and Web 3.0



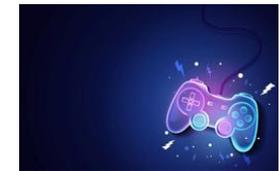
NFTs and Web 3.0



NFTs and Web 3.0



Expanding gaming worlds



Expanding gaming worlds



Expanding gaming worlds



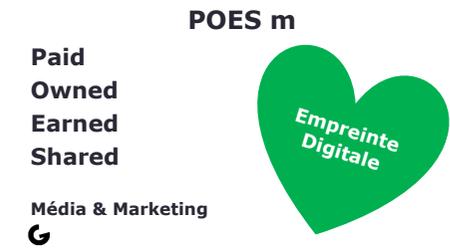
Expanding gaming worlds



Expanding gaming worlds



Expanding gaming worlds



Si les produits deviennent des services... que deviennent les services ?

# PLATFORME PLATFORME

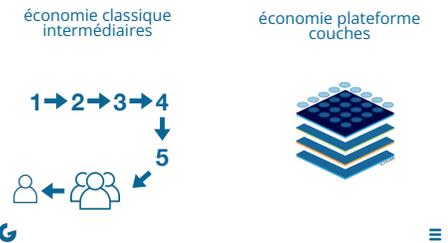
TYPE | DEF | EX

servicisation  
disruption  
uberisation  
tycoonisation  
platformisation

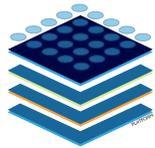


Hubert Kratiroff  
France

Scan the QR code to add me on WeChat



## Plateforme multi-couches



- 1/ écosystème
- 2/ données
- 3/ réseau / commercial / transactions
- 4/ infrastructure logicielle / virtuelle
- 5/ actifs réels et tangibles

JEREMY RIFKIN

LA NOUVELLE SOCIÉTÉ DU COÛT MARGINAL ZÉRO

Cost Marginal  
Revenue Marginal  
Quantité produite

BEST SELLING AUTHOR  
JEREMY RIFKIN

ZÉRO MARGINAUX LA SOCIÉTÉ



	1994	1997	2000	2003	2006	2009	2012	2015	2018	2021
<b>Company Milestones</b>	Amazon founded	Amazon.com becomes Amazon.com								
<b>Product Launches</b>	Amazon.com	Amazon.com	Amazon.com	Amazon.com	Amazon.com	Amazon.com	Amazon.com	Amazon.com	Amazon.com	Amazon.com
<b>Acquisitions</b>	IMDB	Jeop	Zillow	Goodreads	Wish	Frank's	PPS			

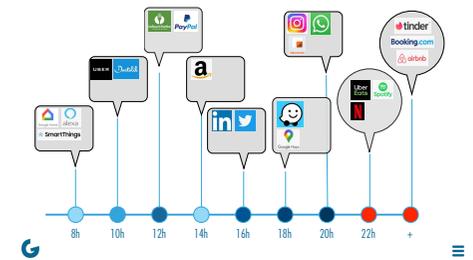
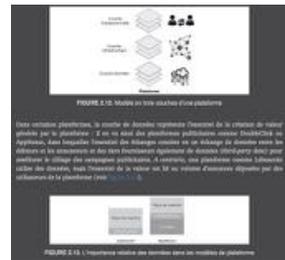


	WEB 1 1990-2000	WEB 2 2000-2010	WEB 2 2010-2020	WEB 3 2020-2030
<b>Réactivité</b>	Séquentiel	Jours/Heures	Temps réel	Continu
<b>Interaction</b>	Requête / réponse	À la demande	Automatique	Confiance
<b>Ressources</b>	Contenus	UGC Contenu Généré par Utilisateurs	Recommandation personnalisée	IA
<b>Données</b>	Sémantique	Dynamique	Algorithmique	Décentralisée
<b>Producteurs</b>	Éditeur	Utilisateur réel	Utilisateur anonyme	Blockchain
<b>Type</b>	Partage statique	Réseau interactif	Réseau dynamique	IOT / JOB



Les plateformes numériques ont permis de transformer les modalités des échanges de la vie professionnelle, sociale et culturelle. Elles ont permis de créer de nouvelles formes de relations et de nouvelles formes de collaboration. Elles ont permis de créer de nouvelles formes de valeur et de nouvelles formes de richesse. Elles ont permis de créer de nouvelles formes de vie et de nouvelles formes de bonheur.

Figure 1.1. L'écosystème numérique et les défis de la création de valeur



**DEFINITION CLASSIQUE**  
 mise à disposition d'infrastructures ouvertes matérielles, commerciales et digitales pour un écosystème avec économies d'échelle et écologique

licencing moderne avec un plateformeur et des plateformes (heterogènes)

location d'un trafic qualifié (visiteurs ciblés) en vue de faire des échanges :  
 THEME (écosystème) + effet de réseau (metcalfe) + coût marginal faible (riffkin) + DATA = création de valeur

Mise en réseaux et exploitation des données d'un univers/métavers

**DEFINITION OFFICIELLE (Conseil national du numérique)**  
 une plate-forme est un service occupant une fonction d'intermédiaire dans l'accès aux informations, contenus, services ou biens édités ou fournis par des tiers.

En plus de l'interface technique, elle organise et hiérarchise les contenus en vue de leur présentation et leur mise en relation aux utilisateurs finaux.

À cette caractéristique commune s'ajoute parfois une dimension écosystémique caractérisée par des relations entre services convergents (coopétition)

**Soit on crée une plateforme, soit on utilise celle d'un autre**

**on est plateformeur ou platformé(s)**

**Si on crée pas sa plateforme, en invitant gratuitement l'écosystème on utilisera celle d'un autre**

Infrastructure ouverte digitale et collaborative

Henri Issac

effet matthieu

**spirale positive, les plus gros forts puissants (taille critique) le sont de plus en plus : winner take all ≠ first to the market**

BiFace (two sided)  
 BiFace non transactionnel  
 BiFace transactionnel

Sponsorisé / Payeur  
 Payeur / Payeur  
 Sponsorisé / Sponsorisé

Verrouillage (locking)  
 Coût du changement  
 UX UI  
 Loi (partage portage)

Cookieless  
 FPD : First Party Data only



**LES 5 EFFETS DE RÉSEAU**

L'effet de réseau direct (réf.) : le valeur d'un réseau est proportionnelle au nombre de ses participants.

L'effet de feedback positif (réf.) : l'utilisateur choisit son service en anticipant celui qui sera le plus populaire (réseaux, recommandation), comme dans le cas de Spotify, Booking ou TripAdvisor.

Les effets de réseau indirects (réf.) : la valeur d'un bien numérique provient de la création d'une offre de biens complémentaires ou services partenaires, comme autour de l'iPhone d'Apple, d'Android, de Facebook.

Les effets de réseau croisés (réf.) : la plate-forme s'appuie sur un marché bilatéral : si un type d'agent croit sur une face A, cela fait croître le nombre d'agents sur la face B, et vice-versa.

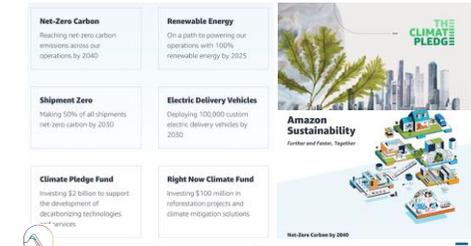
L'effet de verrouillage (pas propre au numérique) : du fait de coûts de changement élevés le consommateur reste captif au sein d'un même service/bien.

INTERET  
 Plateformeur : source de revenu / collecte de data / concentration du trafic

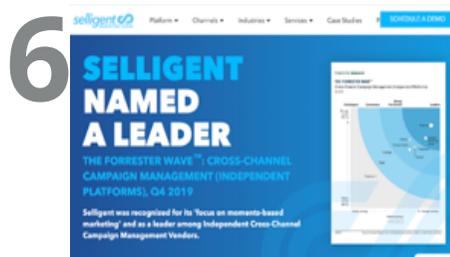
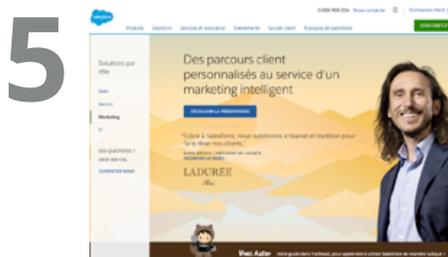
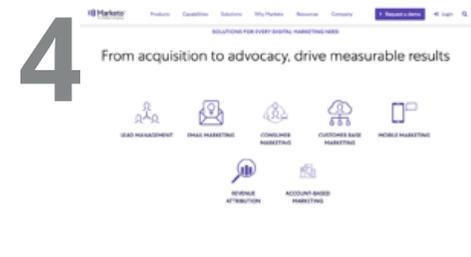
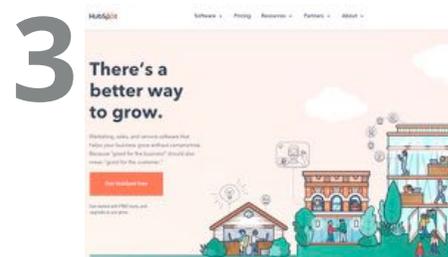
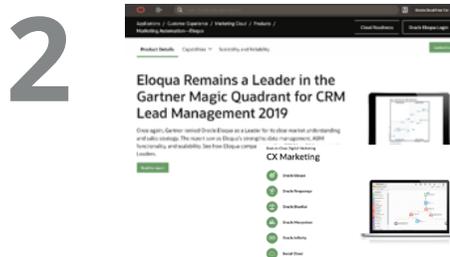
Platformé : économie sur l'investissement initial / profit d'un environnement mutualisé

Client et utilisateur : one stop shop / UX

# Science Based Targets initiative (SBTi)



ZERO ≠ ZERO CO2 carbon  
Neutral ≠ ZERO  
carbon neutral -> NET ZERO  
CARBON -> NET ZERO



# API : Interface entre Applications

Programmée

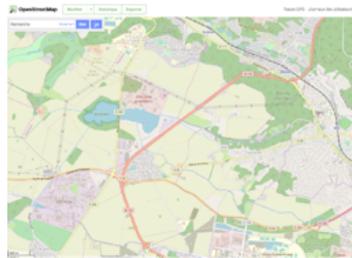



**INNOVATION PAPER**

Vous inventez une API qui permet de supprimer les queues et files d'attentes.  
 Votre client vous envoie :

- Le type de convocation (musée, aéroport, gare, vente, médecin, vaccin, testPCR...)
- L'heure de début et de fin
- La liste des personnes convoquées

Vous lui retournez la liste des personnes avec l'horaire précis de convocation  
 Votre algorithme tient compte des habitudes, des informations facebook, linkedin, du comportement. Votre machine learning (IA) ajuste les horaires futurs en fonction des heures d'arrivées réelles.  
 Sur place les personnes sont taguées pour comparer la prévision et la réalité. Ils peuvent aussi, comme dans Waze, déclarer la durée et la taille de la file d'attente. Tous ces éléments améliorent les futures prédictions.



**ipapi : un outil gratuit pour géolocaliser vos visiteurs en temps réel**  
 Frédéric Hébert, @frhébert

Nous vous présentons régulièrement les différents produits d'ACTthink. Cette start-up est un autre exemple de nos API permettant d'automatiser certaines tâches, et de donner de la valeur aux données. Leur dernier est d'ailleurs gratuit et se sert même de géolocaliser les visiteurs grâce à leur adresse IP.

Toutes les données disponibles grâce aux adresses IP




**Des tarifs pour tous les besoins**

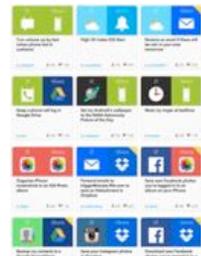
Free	Standard	Business	Business Pro
Free	\$10 par mois	\$50 par mois	\$100 par mois



**zapier**




**ifthis then that**




**Working Backwards**  
 By Amazon

**amazon**

Amazon's approach to new product development is all about working backwards from the customer. The product manager starts by writing a press release announcing the finished product. The press release is targeted at the end customer and contains information about the customer's problem, how current solutions are failing, and why the new product will address the problem.

The press release itself is a gut-check for whether or not the product is worth building. If the team is not excited about reading it then the product needs to be revised or perhaps the idea should be scuttled altogether. As the team begins development the press release serves as a guide for the team to reflect on and compare with what is being built.

C'est possible !

- Faisabilité
- Coût
- Autonomie
- Créativité

«Rétrojustification»  
 «Rétropreuve»  
 Working Backwards

Un exemple AMAZON

Here's an example outline for the press release:

- Heading** - Name the product in a way the reader (i.e. your target customer) will understand.
- Sub-Heading** - Describe who the market for the product is and what benefit they get. One sentence only underneath the title.
- Summary** - Give a summary of the product and the benefit. Assume the reader will not read anything else so make this paragraph good.
- Problem** - Describe the problem your product solves.
- Solution** - Describe how your product elegantly solves the problem.
- Quote from You** - A quote from a spokesperson in your company.
- How to Get Started** - Describe how easy it is to get started.
- Customer Quote** - Provide a quote from a hypothetical customer that describes how they experienced the benefit.
- Closing and Call to Action** - Wrap it up and give pointers where the reader should go next.

**WORKSHOP : Working Backwards**

Vous êtes chargés de monter la banque crypto de AMAZON. Offrir à la moitié des clients Prime la possibilité de détenir directement des cryptomonnaies (comme Paypal et Lydia)

Préparer le texte de 10/15 lignes et une infographie Canva du communiqué de presse qui pourrait être rédigé à l'occasion du lancement (jan 2023) en se focalisant sur les avantages client/utilisateur, le prix client et le business model.

**Act Think Impact**



**CHIFFRES CLÉS**

- 50 programmes de formation en France et à l'international du niveau Bac+2 au Bac+5
- 33 000 diplômés
- 8 000 étudiants
- 7 000 participants formation continue / an
- 5600 en formation "dans la salle de classe"
- 2400 "hors les murs" (séminaires, séjours, échanges...)
- 200 sportifs de haut niveau





## INTERNATIONAL

3 300

étudiants internationaux  
150 nationaux dans l'école



41% des effectifs

125

partenaires internationaux  
dans le monde entier

20

accords de  
double diplôme  
avec des institutions  
internationales

018

GRENoble  
ÉCOLE DE  
MANAGEMENT

11 rue Pierre Mendès  
France Grenoble - France  
38000  
grenoble-em.com

AMBA ACCREDITED AACSB ACCREDITED EQUIS ACCREDITED

Act Think Impact