

"UNE MAIN TOUTE
SEULE NE PEUT
APPLAUDIR..."



STUDIO
BUTTERFLY

CASABLANCA

L'Inbound Marketing
en tête!

"يد وحدة مكتفقس"

PROVERBE ARABE

“

QUEL EST LE BUT D'UNE
MARQUE FORTE ?
EST-CE D'ATTIRER DES
CLIENTS, DE LES FIDÉLISER,
OU BIEN DE MOTIVER SES
COLLABORATEURS ?
TOUT CELA EST VRAI.
CEPENDANT, ET DU MOINS
POUR UNE MARQUE
COMMERCIALE, LA BONNE
RÉPONSE COMPLÉMENTAIRE
DEVRAIT TOUJOURS ÊTRE
"AFIN DE GÉNÉRER DU
PROFIT".

”

David Haigh
PDG, Brand Finance



NOS 10 ENGAGEMENTS

POUR ILLUSTRER NOTRE DIFFÉRENCE

Sans l'Inbound Marketing 360°, nouvelle philosophie du marketing orienté Obsession-Client, le marketing ne saurait créer le désir. Cette philosophie participe aujourd'hui à un nouvel art de vivre professionnel : faire venir à soi les clients au lieu d'aller les chercher.

"Ce qu'on n'a pas, ce qu'on n'est pas, ce dont on manque, voilà les objets du désir" *Platon*

Et tout change ! Dans un univers où la prolifération de la technologie devient un artifice, notre Agence Studio Butterfly Casablanca a décidé de s'engager selon 10 principes à votre succès.

1. PASSEZ DE L'INDIFFÉRENCE... À LA DIFFÉRENCE !

Le désir précède le besoin.

D'autant plus que souvent saturé de biens, le marché incite les entreprises à se focaliser sur les besoins, en oubliant la première réaction du consommateur : le désir, mélange rationnel et émotionnel de sentiments lié directement à l'envie d'un produit ou d'une marque. En effet, ce n'est pas l'élasticité du prix qui déterminera le choix de vos clients, mais bien le désir. Entre le besoin de se vêtir et le désir de s'acheter un Levis, symbole de liberté et d'idéalisme, le consommateur cherchera à satisfaire son désir d'appartenance à une communauté.

Hors le positionnement, point de salut !

Inutile donc de vous lancer dans un bouillonnement de posts, d'envahir la Toile d'une prolifération d'images et de vidéos si, auparavant, et avant toute immersion dans votre stratégie de communication, vous n'avez pas défini votre positionnement.

Ne vous y trompez pas!

Le positionnement ne mérite sa véritable appellation qu'à la condition qu'il exprime la différence de votre marque.



L'art du
marketing, c'est
l'art de créer des
marques.
P. Kotler

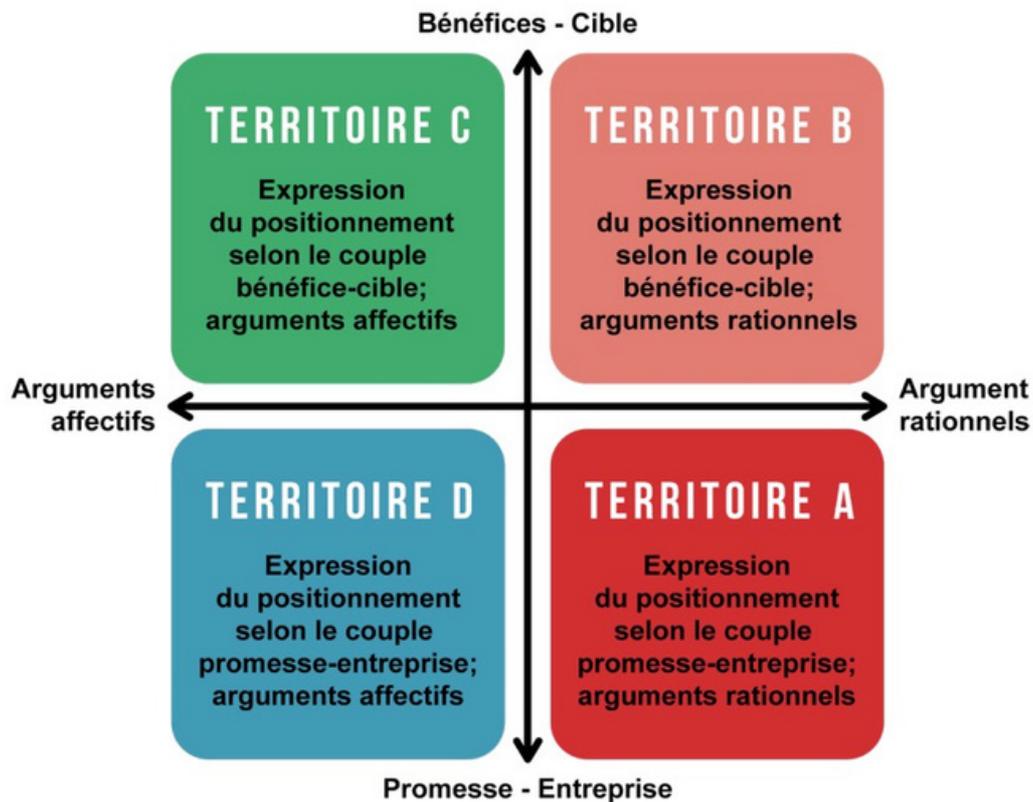


STUDIO
BUTTERFLY
CASABLANCA

Notre démarche,

Le Mapping de Positionnement

exprime 4 positionnements visualisant chacun une image distinctive de votre entreprise. À vous de choisir parmi ces 4 territoires, le positionnement "ombrelle" que vous préférez, tremplin de votre stratégie de communication Corporate. De ce positionnement marque-mère, vous pouvez ensuite imaginer le positionnement de vos marques-filles.



© Gabriel Szapiro

ENGAGEMENT 1

Studio Butterfly Casablanca définit avec vous, votre Stratégie de marque différenciatrice, vous rendant unique sur votre marché.



2. VALORISEZ LES RÉALISATIONS DE VOTRE ENTREPRISE

Le marché a besoin d'entreprises locomotives dotées d'une personnalité unique et d'un système de valeurs engagé qui donnent le ton aux acteurs sur la place. A travers notre stratégie Inbound Marketing 360°, nous répondons aux objectifs de notoriété et d'image de votre entreprise à travers l'ensemble des médias (classiques et digitaux).



ENGAGEMENT 2

Studio Butterfly Casablanca co-construit avec vous une charte de valeurs ou d'engagements qui met la lumière sur le leadership économique et sociétal de votre entreprise. Grâce à nos actions de communication, nous renforçons votre notoriété et image auprès de vos différentes parties prenantes.

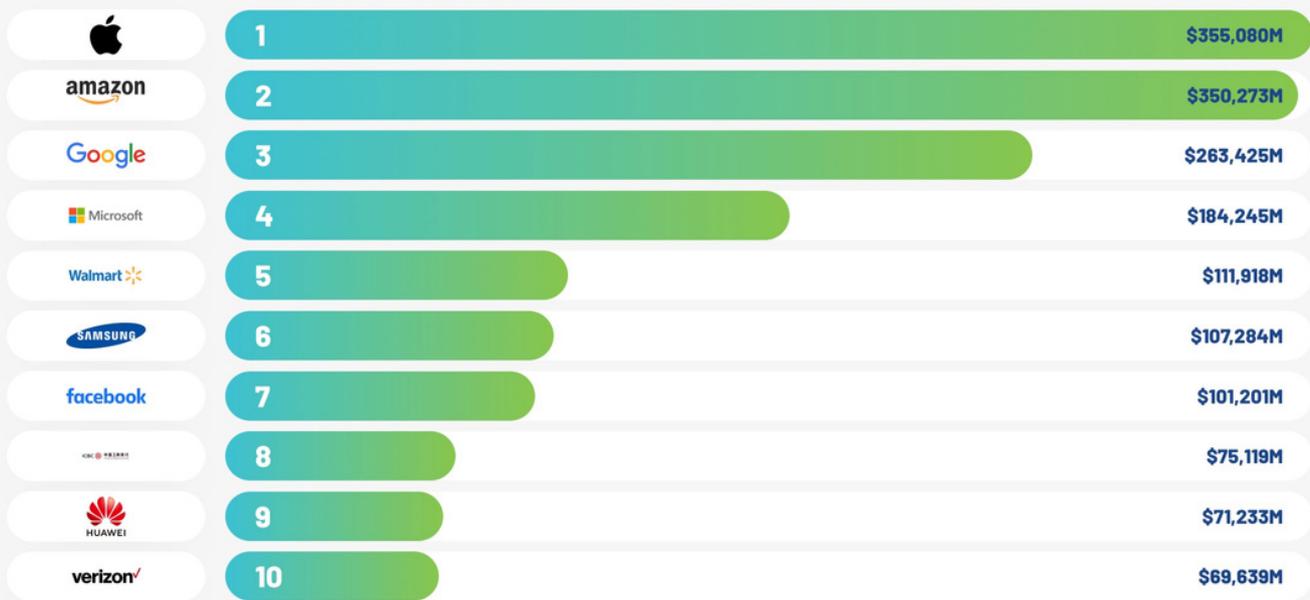
3. RENFORCEZ VOTRE MARQUE EN CULTIVANT LA CULTURE DE L'OBSESSION-CLIENT

« **Think different** » Steve Jobs.

Plus qu'une signature, un engagement. Avec quel impact ! Apple conserve d'année en année le titre de marque la plus valorisée au monde à plus de 355 milliards de dollars. 3 fois le PIB du Maroc. En analysant ses personas et leurs désirs, Apple propose une gamme plus étendue de services dont les Apple Pay et Apple TV.



THE GLOBAL TOP 10



Notre démarche,

L'Obsession-Client

définit le profil des personas avec leur côté émotionnel et rationnel. Le P de Produit dans les 4P devient le C de Client dans les 4 C.

Ainsi, c'est le Produit qui s'adaptera à votre Client.

Do you know your customers?

ENGAGEMENT 3

Studio Butterfly Casablanca vous propose des stratégies Inbound Marketing 360° personnalisées selon vos personas et votre plateforme de marque.

Nous apportons ainsi un véritable point de réassurance à vos différentes campagnes d'activation et garantissons un R.O.I. plus important de vos budgets marketing et communication.

“

Pour être efficace, le marketing du 21ème siècle doit, au-delà de la satisfaction clients, devenir un marketing du désir qui fait rêver les clients.

Pour y parvenir, il faut répondre aux frustrations, aux pulsions, aux émotions profondes des conso-acteurs qui prennent bien souvent leurs décisions d'achat de manière irrationnelle voire inconsciente.

”

”Le Neuromarketing en action.
Parler et vendre au cerveau.”
Michel Badoc & Patrick Georges

4. ADOPTEZ LA CUISINE JAPONAISE POUR BIEN COMPRENDRE, SÉDUIRE ET FIDÉLISER VOS CLIENTS

Dans des marchés hybrides, l'entreprise performante se doit d'être présente sur **tous les points de contact** avec ses clients.

Pour cela, nous recherchons les véritables « comportements » de vos clients selon le TOFU (Top Of The Funnel) - MOFU (Middle Of The Funnel) - BOFU (Bottom Of The Funnel) - LOFU (Loyalty at the End Of The Funnel) et vous assurons une présence omnicanale grâce à une stratégie de Brand Content cohérente avec le positionnement de la marque et les étapes du funnel de conversion.



Seth Godin

Le Brand Content, partie intégrante de la stratégie Inbound Marketing 360°, relève du marketing de la permission qui prône la mise en place d'une **relation de qualité et de confiance avec l'internaute**.

Les besoins étant souvent totalement remplis au regard de la concurrence, les budgets publicitaires ont tendance à augmenter d'une manière exponentielle dans de nombreux secteurs afin de pallier la diminution de l'efficacité de la communication.

Or, **pour atteindre sa cible, il faut savoir se rendre désirable**.

Notre parti pris :
Pour éviter la saturation et le rejet par le cerveau du client, nous adoptons le marketing de la permission et du désir, composantes essentielles de notre Stratégie Inbound Marketing 360°, et arbitrons entre l'Inbound Marketing et l'Outbound Marketing.



ENGAGEMENT 4

Studio Butterfly Casablanca renforce votre funnel de conversion grâce à du Brand Content pertinent et personnalisé. Nous vous accompagnons dans l'arbitrage entre l'Inbound Marketing et l'Outbound Marketing et allons jusqu'à la création d'une stratégie de fidélisation de vos clients.

5. PRIVILÉGIEZ L'HYPERPERSONNALISATION VIA LE MARKETING AUTOMATION ET/OU L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Adopter les dernières technologies vous distinguera non seulement de vos concurrents mais rationalisera également vos coûts d'acquisition.

Grâce à nos solutions de marketing automation et d'intelligence artificielle, nous pouvons aider le consommateur à choisir le produit ou service qui lui correspond.

Le recours à l'IA facilite le closing pour le vendeur quelle que soit l'industrie : assurance, automobile, tourisme...



Si vous vous adressez à une clientèle B2B, nous vous invitons à adopter la méthode de l'Account-Based Marketing (ABM). Cette méthode permet une augmentation d'au moins 10% des revenus des entreprises lors de la première année de mise en œuvre. Pour les accoutumées, la performance rapportée est de +208% de chiffre d'affaires.

ENGAGEMENT 5

Studio Butterfly Casablanca utilise les innovations marketing les plus appropriées à votre succès.

6. CASSEZ LES SILOS EN RAPPROCHANT LE MARKETING DES SALES

Le développement du digital impacte toutes les fonctions de l'entreprise, en particulier le marketing et les ventes.

Grâce à nos méthodes de co-crédation et de co-pilotage, nous 6liminons les divergences au sein de vos 6quipes et instaurons un climat de collaboration, de synergies et une vue commune.

ENGAGEMENT 6

Studio Butterfly Casablanca concourt à la cr6eation de synergies entre vos 6quipes Sales et Marketing et vous accompagne jusqu'à la cr6eation d'un p6le Sales/Marketing.

7. ASSOCIEZ LA FORMATION DE VOS 6QUIPES A LEUR 6PANOUISSEMENT PROFESSIONNEL

Former les collaborateurs fait partie des politiques RH favorisant l'6panouissement et la gestion de carri6re. Gr6ce à notre accompagnement, vos 6quipes b6n6ficient r6guli6rement de nos formations pointues sur des comp6tences qu'ils devront d6velopper pour 6voluer dans les fonctions Marketing, Communication, Sales et Digital.



ENGAGEMENT 7

Studio Butterfly Casablanca fait monter en comp6tences vos collaborateurs.

8. EXIGEZ DE VOTRE AGENCE UN ENGAGEMENT SUR RÉSULTATS

La créativité c'est bien, les résultats c'est mieux.

En adoptant nos méthodes d'Inbound Marketing 360° et d'Account-Based Marketing (ABM), nous concourrons aux résultats de notoriété, d'image, d'engagement, de conversion et de fidélisation recherchés par votre entreprise.

ENGAGEMENT 8

Studio Butterfly Casablanca accélère votre croissance et renforce avec vous, vos indicateurs de performance les plus importants.



9. INNOVEZ, INNOVEZ ...POUR VIVRE LONGTEMPS ET PASSIONNÉMENT

« Ce qui ne me passionne pas m'ennuie » aphorisme clivant, mais combien vrai.

Définissez de nouveaux challenges pour votre entreprise en adoptant nos méthodes d'innovation et passez de l'Océan rouge à l'Océan bleu.



ENGAGEMENT 9

Studio Butterfly Casablanca co-crée avec vous des innovations disruptives ouvrant des business lines profitables et durables.

10. REFUSEZ LA DICTATURE DES GEEKS

Enfin, Mesdames, Messieurs,

Bien qu'il soit possible de penser que les geeks ont la peau dure, la technologie EST au service de la stratégie.



ENGAGEMENT 10

Studio Butterfly Casablanca accompagne en priorité votre démarche stratégique avant de mettre en oeuvre les actions opérationnelles qui en découlent.

"LE MARKETING EST AVANT TOUT UNE SCIENCE DE LA PERCEPTION PLUS QUE DE LA RÉALITÉ."

NOUS SOMMES CO-ACTEURS DE VOTRE CROISSANCE

Grâce à notre démarche unique de Co-Création,
Co-Production et Co-Pilotage des résultats.

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



AIR FRANCE KLM



Azur AP Partners



Royaume du Maroc
Ministère de l'Industrie et du Commerce



المملكة المغربية
وزارة الصناعة والتجارة



NOS CONSULTANTS



JIHANE ROUDIAS

Experte internationale en Stratégies Marketing, Digitale & Sales
HEC Paris

Stratégies de Marques, Inbound marketing 360° et Account-Based Marketing
19 ans d'expérience à l'ONU, au sein d'1min30 et de Studio Butterfly dans le Conseil, le Marketing Stratégique, les Sales, le Digital ainsi que la gestion de projets.



GABRIEL SZAPIRO

Expert international en Branding & Inbound Marketing
HEC Paris

Stratégies de marques, Inbound marketing 360° et Account-Based Marketing
25 ans d'expérience en Agences à NYC et Paris - Studio Butterfly dans le marketing et la communication. Auteur de best sellers dans l'Inbound Marketing.

NOS PUBLICATIONS



Studio Butterfly Casablanca

Spécialiste en Stratégies de Marque, Inbound
Marketing 360° et Account-Based Marketing



**STUDIO
BUTTERFLY**

CASABLANCA

*L'Inbound Marketing
en tête!*

CONTACT

Tour Crystal 1, 10ème étage Casa Marina Business Center

Gsm : 06 64 50 36 18

Email : jroudias@studiobutterfly.fr

Site web : www.studiobutterflycasablanca.com

Suivez-nous :

   [@studiobutterflycasablanca](https://www.instagram.com/studiobutterflycasablanca)

