

Introduction au marketing

Mikaël C@bon

Faculté des Sciences
2012-2013

Saison 2 Episode 1



Un état d'esprit

- ❖ Ouverture, échange et partage
- ❖ Travail, abnégation et discipline
- ❖ Créativité et talent
- ❖ Respect des horaires, des autres, de soi
- ❖ Sens



 Une stratégie d'ensemble,
cohérente

 On distingue trois types de
marketing

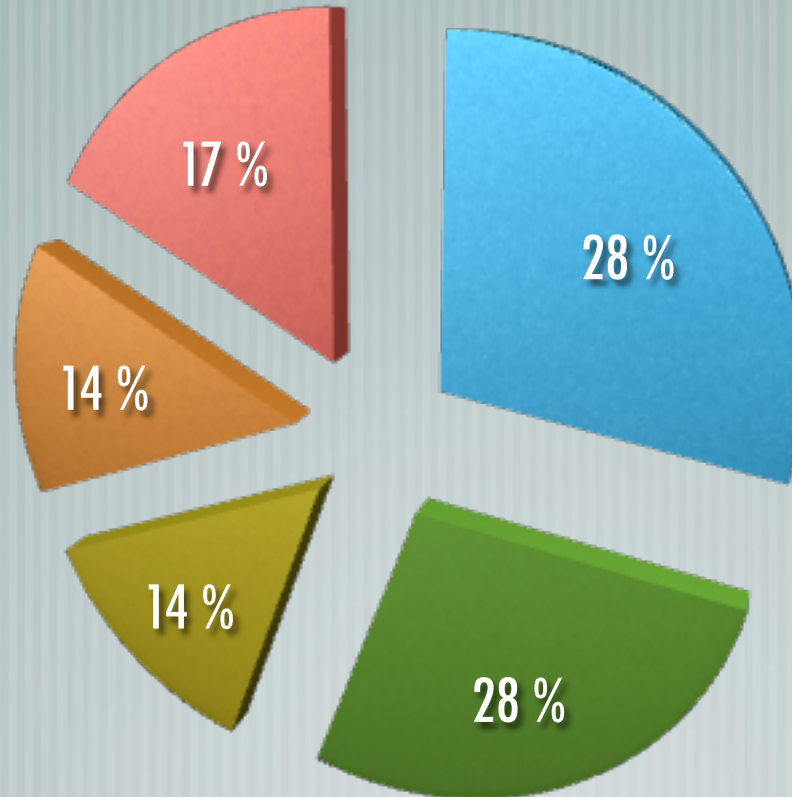
 Le B to B

 Le B to C

 Le C to C

 + Le personal branding

Le marketing





Jeopardy

*Une qualité essentielle : l'empathie.
Curiosité, capacité à reformuler, créativité.*

- ❧ Pour résoudre ces énigmes, il est nécessaire de délaissier les carcans habituels de la pensée en posant des questions dont la réponse est l'indice proposé.
- ❧ Cela doit vous apprendre des choses sur moi. Ces choses ne sont pas secrètes. On pourrait par exemple les retrouver sur mon CV.

Réponse 1



62



06 **62** 28 31 84

Un chiffre devient signifiant
dans un contexte pré-défini.

Réponse 2

法国人



- ▶ Cet idéogramme chinois signifie «Français».
- ▶ Il est parfois difficile de se comprendre quand on ne parle pas le même langage.



► Frangleterre et Lobbycratie

- 
- ▶ Ce sont deux mots inventés.
 - ▶ Cela montre que, tout en parlant la même langue, la compréhension peut se révéler difficile.
 - ▶ www.frangleterre.fr
 - ▶ www.lobbycratie.fr



Guilers

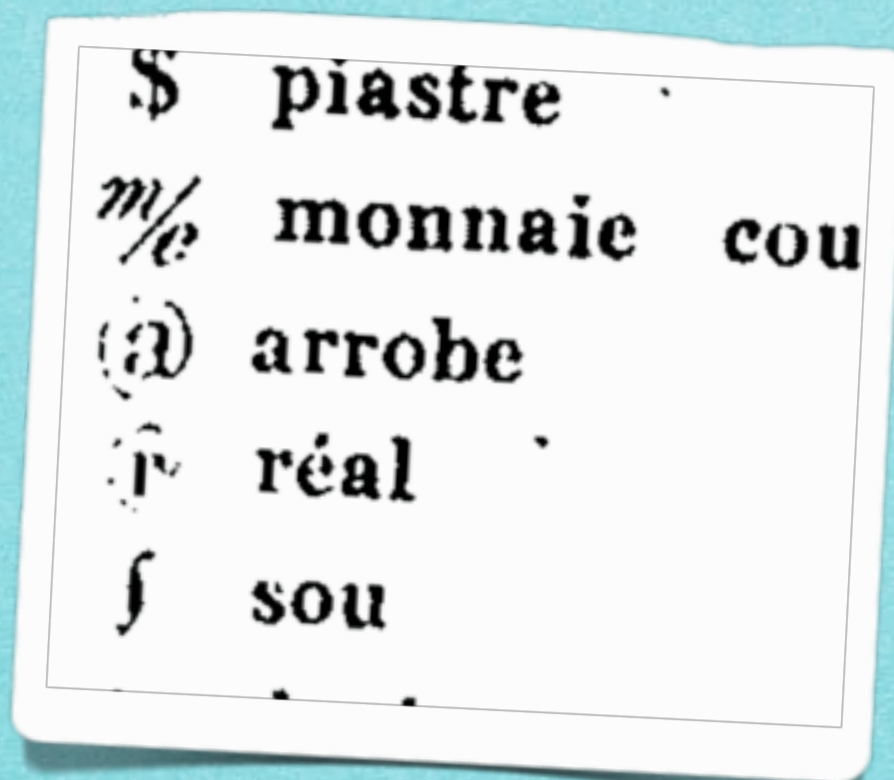




▶ 110, rue de Guilers

▶ Les mots n'ont pas toujours le même sens pour tout le monde (notion de culture, de savoirs)

Texte





mcabon@gmail.com



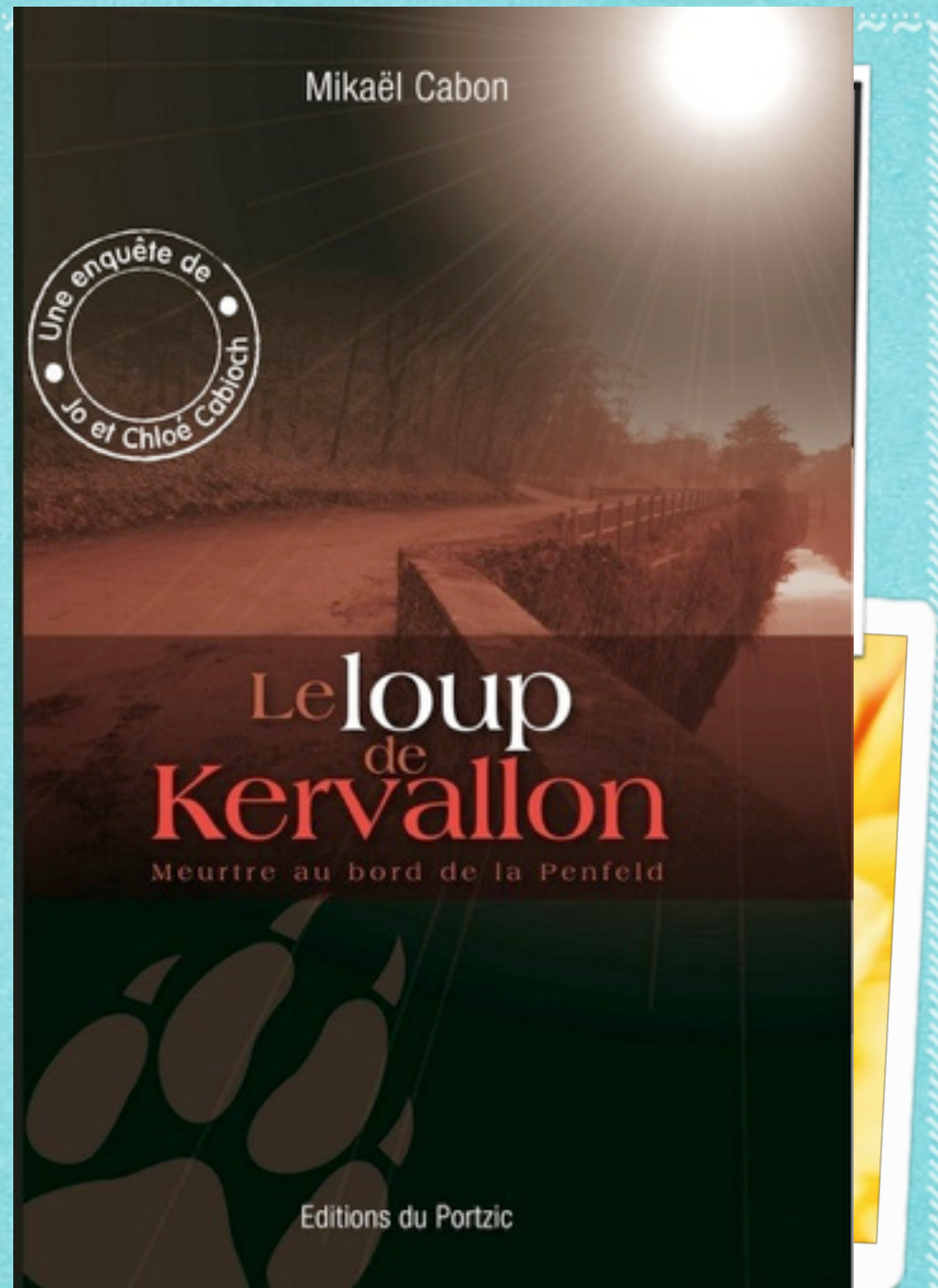






Un autre indice

Les enquêtes de Jo et Chloé Cabioch





- *En communication, on choisit ce que l'on veut dire*
- *Mikaël Cabon*
- *06 62 28 31 84*
- *mcabon@gmail.com*
- *www.mikael-cabon.com*
- *www.lobbyeratie.fr*



- ☒ A votre tour.
- ☒ Nous sommes tous pareils et nous sommes tous différents.
- ☒ C'est une chance d'être pareil pour se reproduire, se comprendre, bref, vivre ensemble.
Mais c'est une plus grande chance encore que d'être différents. Cela nous permet de nous singulariser.
- ☒ Quelle est votre différence ?



- ❧ Ces deux téléphones sont très ressemblants, non ?
- ❧ Et pourtant les consommateurs pensent le contraire.
- ❧ Et ils ont pensé le contraire de ce qu'ils pensent aujourd'hui quand Nokia était le leader du marché du mobile et qu'Apple coulait en Bourse dans les années 90.
- ❧ Résultat : la vérité d'aujourd'hui n'est pas toujours celle de demain.

- ❧ Chacun d'entre eux est régi par des règles communes et d'autres plus spécifiques.
- ❧ Mais ils se ressemblent plus qu'ils ne se différencient.
- ❧ Notamment parce qu'on peut leur appliquer une règle importante : la loi des 4 P.

Les 4P

 P1. Produit (Product)

 P2. Prix (Price)

 P3. Promotion (Promotion)

 P4. Place (Place)

 +1 Le packaging/emballage

Un continuum

Distinction Biens-Services



Tangibilité

Stockabilité

Variabilité de la qualité

Immédiateté



Plan

I. Définitions et caractéristiques

1.1 Définitions

1.2 Caractéristiques. Un état d'esprit

1.3 Caractéristiques. Une démarche stratégique

1.4 Caractéristiques. Un ensemble de techniques

Plan

II. Evolution du marketing

-  2.1. La préhistoire du marketing
-  2.2 L'apparition du marketing de masse
-  2.3 Le marketing segmenté
-  2.4 Le marketing personnalisé
-  2.5 Le marketing interactif

▣ Rions un peu.

▣ Mikaël et le Marketing

▣ 1) est à une soirée et voit une nana très attirante.

▣ Il s'approche d'elle et lui dit : " Je suis un très bon coup ".

▣ C'est ce qu'on appelle du marketing direct.

▣ 2) est à une soirée avec un groupe de copains et ils voient une nana très attirante.

▣ Un de ses amis s'approche d'elle et lui dit : " Tu vois ce garçon là-bas, c'est un très bon coup ".



4) est à une soirée et il voit une nana très attirante.

Il la reconnaît, s'approche d'elle, lui rafraîchit la mémoire et lui dit : "Tu te souviens que je suis un très bon coup ?".

C'est ce qu'on appelle du **Customer Relationship Management**.

5) est à une soirée et il voit une nana très attirante.

Il se lève, s'arrange un peu, s'approche d'elle et lui sert un verre. Il lui ouvre la porte lorsqu'elle part, ramasse son sac lorsqu'il tombe, lui offre une cigarette et lui dit : " Je suis un très bon coup ".

- ❧ 7. est à une soirée et il voit une nana très attirante.
- ❧ Elle s'approche de lui et lui dit : " J'ai entendu dire que tu es un très bon coup ".
- ❧ C'est ce qu'on appelle le pouvoir de la marque
- ❧ 8. est à une soirée et il voit une super belle nana. Il la mate avec ses potes, fait des réflexions très fines, se bourre la gueule, ne fait rien du tout et rentre bredouille.
- ❧ C'est ce qu'on appelle la réalité du marché

Pour télécharger les cours

- ▶ Une adresse : www.mikael-cabon/navette/sciences
- ▶ Un code 2D

