



« Les nouvelles approches marketing et commerciales du logiciel : e-commerce, logiciel libre, réseaux sociaux... »

Jeudi 17 novembre 2011

de 17h30 à 19h30 (suivi d'un cocktail dînatoire)

Orange L@bs - 28, chemin du Vieux Chêne 38240 MEYLAN

MARKETING

BRAND
PRICING

MERCH

OFFER

BRAND

DESIGN

AGENCY

STUDY

ADVERTISE

SUCCESSFUL

STRATEGIES

VIRAL

PROMOTION

DIRECT

DIRECT

ANALYSIS

SELLING

RETAIL

PRODUCT

TRADING

SYMBOL

MEDIA

BUSINESS

ADVERTISING

■ Introduction :

Pierre Blangero (Président GRILOG)

■ Modèle MSP (Managed Services Providers) : la vente logicielle via les services infogérés

Sylvain Cortes – CERBERIS

(membre Grilog) - 40 mn

- Naissance & croissance du modèle MSP
- Présentation du modèle de business
- Les briques logicielles essentielles pour devenir un MSP
- Couplage de l'offre de service et de l'offre logicielle
- L'approche commerciale et marketing du MSP
- Liaison entre le modèle MSP et le marketing du Cloud

■ Le commerce du logiciel : devenir fournisseur d'usages

Alain Bouveret – INTERVIEW SA

(membre Grilog) – 20 mn

- Internet balaye tous les métiers de l'édition : disques, livres,... et logiciels. Les cartes sont rebattues, l'éditeur change et détermine son rôle dans une chaîne nouvelle où l'utilisateur devient navigateur, et où le logiciel est un service dans une chaîne de valeur.

■ Une approche intégrée du marketing numérique

Comment exploiter les outils du marketing digital pour mieux exploiter des technologies émergentes ?

Andy Chilton – FLORALIS - 20 mn

- E-marketing : développement d'une base de données ou location de listes (list brokers) / l'approche créative et la diffusion d'une campagne de mail électronique.
- Marketing-viral : les réseaux professionnels (Viadeo/ Linked-in) pour la collecte et la diffusion d'information
- Google adwords : les avantages et les inconvénients de la plateforme de publicité de la géante californienne

■ Ingénierie marketing du logiciel

Thibaut Baron – GTEC

(membre Grilog) – 30 mn

- Démarches Bottom-up : recueillir l'information marché suffisante sur le terrain et dans les usages
- Construction marketing des offres, dans le contexte particulier de l'édition logicielle (innovation, mutations de marchés et des business models, etc...)
- Mise en marché des offres et notamment à travers les nouveaux canaux de distribution et communication.

■ Questions / réponses – 5 mn

■ Cocktail dînatoire :

Ce moment est réservé aux rencontres autour d'un buffet.

Inscription préalable par mail avant le 11 novembre

auprès de genevieve.lombard@grilog.fr avec le nom de société et du/des participant(s) + adresse mail

Contact délégué général : serge.imbert-bouchard@grilog.fr / 06 75 92 81 57 / www.grilog.fr

Parking visiteur à gauche de l'amphithéâtre situé avant les barrières d'accès au site.

Accueil et retrait des badges à partir de 17h00.

Pour rappel, l'adhésion à GRILOG donne accès au réseau de professionnels du logiciel et des services Isérois et à un ensemble d'avantages : Informations et Rencontres professionnelles (R.N.B., In'Tech), formations, séminaires ou services gratuits ou à tarif préférentiel (EDIT, GRAIN, IDEA'S DAY, INOVALLEE, MINALOGIC,...), mutualisation de moyens sur certains salons (Cadres&Co, Prologiciels,...), accès gratuit au supercalculateur HP(Oxalya), droit d'entrée gratuit à l'A.P.P. (Agence Protection Programmes),...