

Les marchés sont des conversations... qui ne sont pas forcément des marchés!  
tinyurl.com/l7lw7ld

 Frédéric Bascuñana #81



“Faire du marketing sans data, c’est comme conduire les yeux fermés.”  
Dan Zarrella (HubSpot)


 Matthieu Etienne #57

Pour l’instant, on n’a pas trouvé mieux que l’émotion pour faire passer un message.

 Guillaume Clarke #22



Soyez généreux, votre communauté vous le rendra

 Arnaud Robin #46


Toujours remplir les meta description et title de vos pages web, c’est votre 1er outil de vente !

 Guillaume Lefèvre #37

La question n’est plus d’être sur les médias sociaux, mais d’y être de la meilleure manière possible

 Jade Le Maître #52

Pour réussir sur les médias sociaux, il faut atteindre, engager et convertir

 Isabelle Mathieu #25

40% des fans de marques découvrent une marque commerciale via le #SocialMedia  
<http://bit.ly/1wq0r4t>

 Jérémie Galerne #82

1ère impression très importante sur mobile => Soignez les 1ers contacts : store, onboarding, homepage...

 Alex Jubien #6



Faites participer les internautes à votre campagne marketing en prolongeant l’histoire sur les réseaux sociaux

 Jérémy R. #34

## 100MARKETING.TIPS

### Des conseils d’experts pour réussir vos campagnes marketing

Made with  by  kontest

Applications de jeux-concours clé en main

Axer vos stratégies numériques sur la qualité des visiteurs ! Pas seulement le volume. #ROI


 Jonathan Laberge #94

Travailler la forme ne doit pas vous pousser à négliger le fond

 Flavien Chantrel #62



Le marketing digital, c’est une histoire d’aptabilité à des écosystèmes en perpétuelles évolutions

 Antoine Dupin #47



“Un lion qui copie un lion devient un singe” Victor Hugo... vaut aussi pour les Cannes Lions

 Joe la Pompe #30

Il faut que la marque s’adresse à sa cible comme on s’adresse à sa meilleure amie

 Lauriane Fressy #27

Votre site est votre ambassadeur: entretenez-le, chérissez-le ! C’est le reflet de votre entreprise !

 Julie Versailles #83

L’humour et la dérision sont de puissants outils de communication mais... attention aux faux pas

 Julien Azarian #58



Adapter le storytelling aux codes de chaque plateforme, tester, écouter, amplifier en paid quand l’organic réagit positivement

 Marie Mustel #7

C’est inutile d’être la première personne/agence que les clients remarquent, il faut être celle dont ils se souviennent !

 Kristine Bergeron #91

Une bonne campagne est une idée qui part d’une vérité. Communication et société s’interpénètrent

 Laurent Allias #16

Google est un levier pas une baguette magique...

 Nicolas Mougnot #80

Ne vendez plus votre produit. Vendez du lien social, du sentiment d’appartenance #communauté

 Laurent Potel #44