

Katalin Berenyi

LES 11 LOIS DU MARKETING CRÉATIF

**Avec la collaboration
de Christie Vanbremeersch**

Illustrations de l'auteur

© Groupe Eyrolles, 2011
ISBN: 978-2-212-54999-7

EYROLLES

Éditions d'Organisation

TABLE DES MATIÈRES

Sommaire	VII
Les présentations d'abord.....	IX
DU PiMENT DANS LE MARKETiNG	1
L'avenir appartient aux trublions	2
Arrêter de travailler pour le tiroir!.....	5
Savoir si son entreprise est créative	9
Faire fonctionner son cerveau droit!	14
Réinjecter de la créativité dans son service marketing!	18
Forger ses propres outils marketing!	23
Détourner les grands principes du marketing.....	24
Passer de consommateurs à « consommacteurs »	28
Quelques outils Petit Poivre pour survivre dans un environnement concurrentiel.....	31
Tirer parti de toutes les ressources pour apprendre!	33
LES 11 LOIS DU PETIT POIVRE	39
Oser le risque mesuré!.....	40
Loi 1 – Entrepreneur dans l'âme, tu deviendras	42
Recruter et développer des personnalités, pas des diplômés.....	44
Choisir ses clients... et créer son produit en fonction d'eux!.....	49
Aller plus loin que ses concurrents!.....	52
Loi 2 – Poil à gratter, tu deviendras	55
S'autoriser à déranger.....	56
Loi 3 – Le « WOW! effect », tu viseras	60
Faire de l'innovation son moteur	60
Donner envie... ..	62
Ne pas faire de compromis sur la valeur ajoutée!	65

Surprendre.....	67
<i>Écouter son intuition... et ses tripes</i>	69
Loi 4 – De compromis sur la visibilité, tu ne feras pas	72
Se faire remarquer en quelques fractions de seconde... ..	72
Dire non à l'uniformité, oui à la radicalité!	76
Loi 5 – À ne pas choisir, tu apprendras	79
Loi 6 – Une éponge, tu deviendras	84
Écouter... et faire la part des choses	84
Suivre ses intuitions, quitte à nager à contre-courant	87
Loi 7 – De t'ennuyer, tu oublieras!	90
Loi 8 – De ta zone de confort, tu sortiras	94
Loi 9 – Les histoires, tu les affineras et les affineras et les affineras...	98
Loi 10 – Responsable tu deviendras!	100
Loi 11 – Ton attitude, tu cultiveras	103
LA RÉBELLION INTELLIGENTE COMME OUTIL MARKETING	111
Lance-toi ! Tes premiers pas de Petit Poivre	112
Tu as bien réfléchi... agis, maintenant!	114
8 idées non reçues, pour bousculer nos idées reçues	117
Première idée : un concept, une histoire	117
<i>Connaître les 4 P de son projet</i>	117
<i>Aligner sa communication sur son produit</i>	122
Deuxième idée : faire du produit le principal vecteur de communication	130
<i>Avoir une appartenance et des valeurs</i>	132
<i>Sortir du lot, créer la disruption</i>	132
<i>Saisir la moindre occasion pour renforcer le lien avec ses clients</i>	133
Mission 1 du packaging communicant : attirer le client!	133
Mission 2 de l'emballage communicant : transmettre ses valeurs.....	135
Troisième idée : parler direct, sans blabla.....	136
<i>Innover dans la relation client</i>	138
Quatrième idée : faire vivre le marketing participatif!	139
Cinquième idée : devenir une éponge!.....	142
<i>Mettre à profit 100 % de son environnement</i>	142

<i>Transposer les univers</i>	145
Sixième idée : bousculer les schémas habituels de distribution.....	146
<i>Imaginer un circuit de distribution sur mesure!</i>	147
Septième idée : raconter son histoire.....	150
Huitième idée : démarrer et rester dans sa démarche	152
PETIT EST LE POIVRE, MAIS IL GRANDIT	155
S'organiser pour grandir : la déclinaison stratégique	156
Accompagner son évolution pour garder sa différence	157
La graine.....	157
La pousse.....	159
Le plant	161
L'arbre.....	163
Semer et inspirer	164
LES MOTS DU PETIT POIVRE	169