

MARKENTIVE

CULTURE CODE



MARKENTIVE

C U L T U R E C O D E



Quoi qu'il arrive, une culture s'installe dans une entreprise. La créer spontanément et de manière documentée nous permet de **choisir et renforcer cette empreinte.**

Une culture d'entreprise forte permet d'attirer des individus qui **partagent nos valeurs**, délivrent un travail exceptionnel et nous permettent de travailler avec des clients de manière suivie et efficace.

*Ce deck présente **ce que nous voulons** être et nous nous y appliquons **au quotidien.***

Cette culture est partagée avec nos clients, nos prospects, les candidats à nos offres d'emploi, ainsi que l'ensemble de **nos équipes et partenaires**

MARKENTIVE

CULTURE CODE



1 LE CHANGEMENT EST NOTRE ZONE DE CONFORT

2 NOUS APPRENNONS EN PERMANENCE DE CHACUN

3 NOUS SOMMES OBSÉDÉS PAR LES OBJECTIFS

4 NOUS TRANSFORMONS LES CHIFFRES EN ACTIONS

5 NOUS N'AVONS PAS PEUR DES EFFORTS

6 NOUS SOMMES DIRECTS

7 NOUS SOMMES UNE ÉQUIPE

MARKENTIVE

CULTURE CODE



LE CHANGEMENT EST NOTRE
ZONE DE CONFORT

MARKENTIVE

C U L T U R E C O D E



LE CHANGEMENT EST NOTRE ZONE DE CONFORT

Désolé.

Le monde a changé.

- 1 Nous achetons des produits et consommons l'information différemment.
- 2 La concurrence est partout et nous avons aujourd'hui d'autres attentes vis à vis des marques.
- 3 Les messages des annonceurs sont omniprésents et la production de contenu est exponentielle

Malgré cela, les entreprises n'ont pour la plupart pas changé. Elles utilisent les indicateurs de performance d'hier et les méthodes d'avant hier pour atteindre **leurs objectifs de demain**. Leur marketing est rarement aligné avec leur effort commercial.

NOUS SOMMES LES ACTEURS D'UNE INÉLUCTABLE TRANSFORMATION

Markentive apporte des réponses en **améliorant la manière** avec laquelle les entreprises pilotent leur couple marketing – vente et atteignent leurs objectifs.

MARKENTIVE

C U L T U R E C O D E



LE CHANGEMENT EST NOTRE ZONE DE CONFORT

Le marketing n'est pas un simple support de la vente, il peut **participer directement** au succès commercial des entreprises. Notre job est de mettre cela en place. C'est la mission qui nous anime et que nos clients nous confient.

Performer dans un monde qui change nous oblige à **regarder la réalité en face** et à être nous même super adaptables et réactifs :

- Tout n'est pas prévisible
- Il faut être capable de prendre des risques
- Il faut pouvoir gérer l'opposition
- Il faut accepter les échecs
- Il faut apprendre de ses erreurs
- Il faut s'inscrire dans un processus d'amélioration permanent
- Il faut oublier les routines
- Il faut pouvoir mettre les choses en mouvement et refuser le statu quo

MARKENTIVE

CULTURE CODE



NOUS APPRENNONS EN
PERMANENCE DE CHACUN

MARKENTIVE

C U L T U R E C O D E



NOUS APPRENONS EN PERMANENCE DE CHACUN

- Notre métier ne s'apprend pas à l'école.
- Nous tirons nos connaissances de l'expérience accumulée auprès de nos clients et de nos rencontres.
- Nous n'avons pas la prétention de tout savoir sur tout mais nous nous imposons de progresser constamment.
- Evoluer dans un environnement en plein bouleversement, côtoyer des clients de secteurs variés, utiliser sans cesse de nouveaux outils ou technologies...

**TOUT CELA NOUS OBLIGE À ÊTRE D'ÉTERNELS
ÉTUDIANTS QUELLE QUE SOIT NOTRE POSITION
DANS LA SOCIÉTÉ.**

MARKENTIVE

CULTURE CODE



NOUS APPRENNONS EN PERMANENCE DE CHACUN

Nos collaborateurs suivent les programmes de certification **Hubspot** et **Google**.



Ils passent plusieurs heures par semaine à lire des blogs et à **s'informer** sur leur métier ou sur les domaines d'expertise de leurs clients.

ILS SONT ENCOURAGÉS À PARTAGER AVEC LE GROUPE LEURS ASTUCES/DÉCOUVERTES LES PLUS INTÉRESSANTES.

MARKENTIVE

CULTURE CODE



NOUS SOMMES OBSÉDÉS PAR
LES OBJECTIFS

MARKENTIVE

C U L T U R E C O D E



NOUS SOMMES OBSÉDÉS PAR LES OBJECTIFS

Si vous n'avez pas d'objectifs, il est impossible de les atteindre.

Voici le point de départ.

Nous nous efforçons d'accompagner nos clients et prospects dans l'établissement d'objectifs : **Trafic, Nombre de leads, Nombre de clients ...**



Nous avons ainsi des objectifs pour l'ensemble de nos **process internes** comme **externes**.

Nous n'allons pas au bureau pour écrire des articles de blog, gagner des fans Facebook.

Nous existons pour apporter une réponse la plus pertinente possible aux objectifs business de nos clients.



MARKENTIVE

C U L T U R E C O D E



NOUS SOMMES OBSÉDÉS PAR LES OBJECTIFS

Nous ne faisons aucune concession sur les objectifs. **En atteindre un ne rend pas les autres optionnels.**

Cependant, et pour des raisons multiples, il arrive que nos objectifs ne soient pas atteints.



Leur existence nous permet d'avoir un cap et **nous tire vers le haut.** Cela permet de dimensionner nos efforts par rapport aux **impératifs business** de nos clients et de mettre en regard un plan d'action cohérent.

MARKENTIVE

CULTURE CODE



NOUS TRANSFORMONS LES
CHIFFRES EN ACTIONS

MARKENTIVE

CULTURE CODE



NOUS TRANSFORMONS LES CHIFFRES EN ACTIONS

Le marketing moderne nous donne en temps réel un aperçu de l'efficacité de nos actions sous la forme d'une multitude d'indicateurs.

Marketing Performance 📊



Ces chiffres appellent à des actions rapides, des corrections, des ajustements et des améliorations. Bien analyser ces chiffres est la base de toutes nos actions et le fondement de notre **fonctionnement LEAN**.

AGIR – ANALYSER - CORRIGER – REPÉTER

Ce fonctionnement fait de nous des insatisfaits permanents. Une bonne idée qui n'est pas mise en pratique est inutile.
Restons concrets !

MARKENTIVE

CULTURE CODE



NOUS N'AVONS PAS PEUR DES
EFFORTS

MARKENTIVE

C U L T U R E C O D E



NOUS N'AVONS PAS PEUR DES EFFORTS

Notre mission n'est pas toujours une partie de plaisir. Elle peut comporter des actions répétitives, fastidieuses et pénibles, qui demandent un grand sens du **détail** et de la **précision**.

Tous nos collaborateurs y participent quelque soit leur rôle.

 Cependant, nous ne sacrifions pas la charge de travail. Il est normal que nous fassions tous **les efforts possibles** pour avancer.

Il n'y a pas de lot de consolation ou de prix de la combattivité.

Nous ne nous intéressons qu'à **l'intelligence, la méthode et aux résultats**.



MARKENTIVE

CULTURE CODE



NOUS SOMMES DIRECTS

MARKENTIVE

C U L T U R E C O D E



NOUS SOMMES DIRECTS

Conduire le changement n'est pas toujours facile et nous laisse peu de temps pour faire de la politique.

Nous souhaitons **progresser et faire progresser** nos clients. Nos équipes partagent ainsi les problèmes de manière directe et transparente en interne comme en externe.

Si le respect de tous est incontournable, il n'y a **pas de place** en nos murs pour la susceptibilité et l'égo.

Aussi il ne sert à rien de prendre les choses personnellement et mieux vaut **garder le focus** sur notre mission.

MARKENTIVE

CULTURE CODE



NOUS SOMMES UNE ÉQUIPE

MARKENTIVE

CULTURE CODE



NOUS SOMMES UNE ÉQUIPE



Nous sommes **ambitieux** vis à vis de notre propre réussite mais aussi celle de nos clients. Nos accomplissements sont le fruit **d'un travail collectif** ou chacun joue un rôle décisif.

Certains défis seront plus difficiles à relever que d'autres, certains d'entre nous auront davantage de difficultés.

Il est indispensable que nos équipes **communiquent, partagent leurs connaissances et se soutiennent**. La réussite du groupe suit de près celle du client et passe toujours avant celle de l'individu.

Nous avons aussi besoin de vivre un véritable partenariat avec nos clients : Pour valider notre travail, évaluer nos propositions et transformer les leads en ventes de manière industrielle. **Nous comptons sur nous comme sur vous.**

MARKENTIVE

CULTURE CODE

Nous n'avons pas peur d'être différents, c'est même l'un de nos objectifs. Nous avons pour ambition de former et côtoyer les leaders du marketing de demain.

Nous sommes autonomes, responsables et auto-motivés, capables de faire ce que nous annonçons et d'annoncer ce que nous faisons.

VOILÀ DONC QUI NOUS SOMMES

