

5 idées marketing venues du bout du monde

by cedric@toutchange.fr - Lundi, novembre 26, 2012

<http://lemarketeurfrancais.com/blog/idees-marketing-monde/>



Restez à l'écoute du monde afin de devancer la concurrence !

Quel que soit votre secteur d'activité, vous pourriez être inspiré par des entrepreneurs étrangers. Voyager et partir à la rencontre d'autres cultures n'est pas seulement enrichissant personnellement mais peut également l'être professionnellement. Voici une sélection de cinq idées marketing développées au quatre coins du monde. De quoi s'inspirer pour rester en haut du panier en surprenant toujours un peu plus vos clients !

Créez le buzz à l'américaine

Les américains sont bien connus pour la profondeur de leurs stratégies marketing. Nombreuses sont les marques américaines qui ont conquis le monde à partir d'un slogan ou d'une stratégie marketing. **Surprendre le public** en présentant de façon originale un produit ou service permet toujours de gagner en exposition. Particulièrement depuis le développement des médias sociaux. Jay Conrad Levinson fut le premier à donner un nom à ces événements marketing hors du commun. Le [Guérilla Marketing](#) était né !

L'idée est simple, trouver un moyen original de [mettre en avant sa marque](#). Le plus souvent, il s'agit d'interpeller une audience dans un lieu public afin de créer le buzz. L'idée étant de développer la

curiosité des passants et donc d'obtenir une couverture médiatique. Aujourd'hui réaliser ce type d'opération est particulièrement économique, une caméra et une bonne idée pourraient vous faire bénéficier de la meilleure publicité. Le bouche à oreille faisant le reste. Les exemples ne manquent pas sur internet, panneaux publicitaires hors du commun ou distribution d'échantillons étonnants ce qui compte c'est surprendre ! Chaque marque peut **se différencier d'une manière ou d'une autre**, qu'est-ce que cela pourrait être dans votre cas ?

Ouvrez-vous à l'international en suivant les PME canadiennes

Le Canada dispose de deux langues officielles, l'anglais et le français. C'est ainsi que la majeure partie des sociétés présente leur site internet dans les deux langues. Alors pourquoi ne pas élargir votre terrain de chasse ? Votre produit ou service est très certainement assez original pour **entrer sur un nouveau marché**. En présentant votre site internet dans une autre langue, vous vous ouvrez sur le monde. Rien qu'en Europe, à seulement quelques kilomètres de votre siège social des clients vous attendent déjà.

Restez à l'écoute du monde afin de devancer la concurrence !

[Cliquez ici pour retweeter](#) – [Partagez sur Facebook](#)

La mondialisation n'est pas réservée aux grands groupes. De plus en plus de PME trouvent de nouvelles dynamiques de croissance grâce à leur ouverture sur de nouveaux marchés. **Décupler son chiffre d'affaire** et [augmenter sa résonance dans un secteur](#) peut aussi passer par la création d'une image moderne et donc ouverte sur le monde.

Mettez vous en avant comme le font les patrons indiens

Les publications signées du plus haut représentant de l'entreprise sont monnaies courantes en Asie et en Inde tout particulièrement. **Reconnaître une entreprise par la plume de son directeur** est devenu tout à fait commun. Se mettre en avant personnellement en affichant son nom et en présentant son point de vue permet d'humaniser une marque. La création d'un lien de confiance passe par la transparence, entrez donc dans la lumière !

Personnifier son affaire c'est garantir personnellement la qualité du service proposé. Un patron d'une grande marque de lunettes est d'ailleurs très connu en France pour cela. Parler, se mettre en avant et afficher son nom permet de **rassurer et donc de vendre plus**.

Suivez les australiens et devenez l'animateur d'une communauté

L'Australie dispose d'une économie particulièrement dynamique et le nombre de PME ne cesse d'augmenter dans ce grand pays. La place ne manque pas mais la concurrence reste rude. Pour se faire une place sur le marché international beaucoup d'entrepreneurs essaient d'**être reconnu grâce à l'animation de communautés**. Il s'agit d'inviter des particuliers ou des professionnels à débattre d'un sujet en lien avec leur activité. Internet permet aujourd'hui d'inviter des dizaines de personnes à

[rejoindre une Webconférence](#) sans que cela ne représente le moindre coût.

L'idée n'est pas de vendre, mais de prendre le temps de se faire un nom. Il vous faut élargir votre auditoire pour bénéficier des effets non négligeables du bouche à oreille. Une réputation peut se faire en quelques mois de nos jours. Prenez le temps de partager vos connaissances gratuitement, vous serez ainsi en mesure d'[augmenter le volume de vos ventes](#) !

Comme les japonais, vendez en modernisant constamment votre offre

Le Japon est un pays vieux de plusieurs millénaires, pourtant ses entreprises restent parmi les plus puissantes au monde. Ceci pour une raison simple, investir dans l'innovation reste toujours profitable. Innover, c'est **créer de nouveaux besoins** et donc ouvrir de nouveaux marchés. Prenez donc le temps de revoir votre offre, un produit ou service ne pourra jamais se vendre éternellement en l'état. Le monde évolue, prenez une longueur d'avance en créant des produits innovants.

Il arrive souvent que le marché ne soit pas assez mûre pour qu'un nouveau produit ou service puisse fonctionner. Mais l'important c'est avant tout d'[apparaître novateur](#), la mode se fait et se défait dans l'ensemble des secteurs d'activité. Attirez l'attention en vous différenciant constamment, vous finirez toujours par mettre dans le mille !

Sujets abordés dans cet article :

[comment faire connaître un produit sur le marché](#)

Cet article a été écrit par [Cédric P.](#)

Ancien chef de projet auprès d'un cabinet de conseil aux entreprises en Australie, Cédric est un passionné de marketing. Son domaine de prédilection : la communication à destination des professionnels.

Il a rejoint l'équipe du Marketeur Français pour partager son expérience et ses conseils avec les chefs d'entreprise ambitieux qui forment la communauté de ce blog.

- 

A voir aussi sur ce thème :