

# ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays  
69300 Caluire-et-Cuire  
Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)  
Tel: 0478725264



## Marketing d'une offre SaaS

*Définir une offre SaaS :*

*Au delà des éléments contenus dans le programme, cette formation vous apportera :*

- Une prise de recul sur vos pratiques pour envisager votre développement
- Les éléments à prendre en compte pour concevoir une offre SaaS
- Une évaluation des différents « Route To Market » possibles pour une offre SaaS
- Une compréhension des actions marketing et commerciales pertinentes pour vendre plus

**Durée:** 14.00 heures (2.00 jours)

**Avis clients 2022:** 4,25

### Profils des stagiaires

- Cette formation s'adresse aux personnes ayant une fonction de direction, de responsable marketing et commercial ou de développement business dans une entreprise voulant mettre sur le marché une offre SaaS.

### Prérequis

- Elle sera profitable aux personnes ayant une expérience du secteur du logiciel.

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les différences entre logiciel On Premise et SaaS
- Connaître les indicateurs business du SaaS
- Connaître les différents business model applicables au SaaS
- Définir le positionnement et la proposition de valeur d'une offre SaaS
- Définir les éléments du marketing mix d'une offre SaaS : Composantes de l'offre, services associés, packaging et pricing
- Comprendre la « Route to Market » du SaaS
- Prévoir le plan d'action marketing et commercial ainsi que l'organisation et les ressources nécessaires pour vendre

### Contenu de la formation

- Différences entre logiciels et SaaS
  - Sur la proposition de valeur attendue
  - Sur l'architecture de l'application
  - Pour l'éditeur
  - Evoluer d'un logiciel On-premise vers une offre SaaS
- Les métriques du SaaS
  - MRR et ARR (Revenu mensuel et annuel récurrent)
  - CAC (Coût d'acquisition client)
  - Churn (Taux d'attrition)

Date de mise à jour du programme : 20/01/2023

# ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)

Tel: 0478725264



- LTV (Valeur du client à long terme)
- Les Business Model du SaaS
  - Business Model SaaS
  - Business Model Plateforme
  - Freemium
  - Exercice pratique : Evaluation des Business Model des entreprises participantes
- Positionnement et proposition de valeur d'une offre SaaS
  - Pourquoi définir un positionnement
  - Éléments à prendre en compte pour le positionnement d'une offre SaaS
  - Evaluation de la cible
  - MVP (Minimum viable product) et MVS (Minimum viable segment)
  - Expression de votre proposition unique de valeur
  - Exercice pratique : Expression de la proposition unique de valeur des offres SaaS des entreprises participantes
- Marketing mix d'une offre SaaS
  - Tirer parti des nouvelles méthodes de développement et des données pour augmenter la valeur de son offre
  - Concept d'offre – Services numériques et services métier
  - Prix et critères de prix d'une offre SaaS Roadmap
  - Processus de relation client – Qualité et satisfaction clients
  - Processus d'intégration
  - Exercice pratique : Définition le marketing mix d'une offre SaaS à partir du positionnement défini
- Les « Routes To Market » du SaaS
  - Vente directe
  - Partenariats technologiques
  - Partenariats commerciaux
- Actions marketing et commerciales pour une offre SaaS
  - Génération de leads par l'action marketing
  - Vente sur site e-commerce
  - Différents types d'actions marketing pour une offre SaaS
  - Marketing automation – Principes
  - Evaluation du budget des actions marketing

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Didier Fraisse

Dirigeant, Spécialiste en Stratégie et Business Model Editeurs

@ : [didierfraisse@route2business.fr](mailto:didierfraisse@route2business.fr)

Tél : 06 72 52 68 80

Anais Soragna

Responsable administratif / référent handicap

@ : [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)

Tél : 04.78.72.52.64

Date de mise à jour du programme : 20/01/2023

## ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)

Tel: 0478725264



### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques (30%)
- Etude de cas concrets (70%)
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

### Accessibilité

Formation à distance ou en présentiel, en inter ou intra-entreprise

Pour tout besoin spécifique, merci de contacter notre référent handicap :

Anais Soragna : [@anaissoragna@route2business.fr](mailto:@anaissoragna@route2business.fr) / 0478725264

### Delai d'accès à la formation

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation.

Date de mise à jour du programme : 20/01/2023