

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays
69300 Caluire-et-Cuire
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: +33478725264



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 : En attente de vos avis

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 : 26/02/2024

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: anaissoragna@route2business.fr

Tel: +33478725264



- 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

@ : didierfraise@route2business.fr

Tél : 06 72 52 68 80

Anais Soragna

Responsable administratif / référent handicap

@ : anaissoragna@route2business.fr

Date de mise à jour du programme : 26/02/2024

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: anaissoragna@route2business.fr

Tel: +33478725264



Tél : 04.78.72.52.64

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 / 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 : 26/02/2024