

INSPIRING IDEAS AND TALENT  
TECHNOLOGY & INNOVATION

# VIS MA VIE DE STATUPER

16 OCTOBRE 2020  
PAR HUBERT KRATIOFF

ACTTHINK IMPACT

technology evangelist

marketing  
engineering  
sales  
support  
communication

hubert@kratioff.com

## technology evangelist

full stack marketer  
CDDO: chief digital/data officer  
DPO: Data Protection Officer  
professeur d'économie numérique  
expert learn marketing, CMI, marcom  
everyday writing, coding & programming

product  
support  
sales  
engineering  
communication

hubert@kratioff.com  
@kratioff  
linkedin.com/in/kratioff

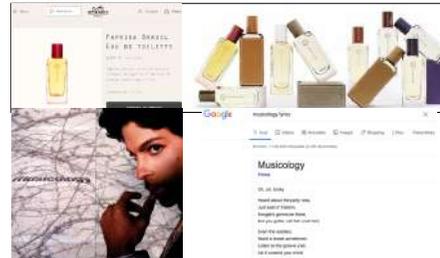


# UX CX EX

# SX

experience  
phygitale

OMNISCANAL



lesnouveauxmarketing.com / startup



# UX > CX

nombre quantité  
plus de user que de client



# CX > UX

qualité  
plus de contact avec les clients

<p><b>NoLimit</b></p> <p>Conférence sur la transformation digitale et numérique.</p> <p>IMPACT</p>	<p><b>Entreprise</b></p> <p>Amazon, Alibaba, Apple/Watch vs. Fitbit, GAFAM, Netflix, Uber, Lyft.</p>	<p><b>UX</b></p> <p>CX vs. UX Liquid Expectations, Benchmark interactional, CX GEN NYC...</p>
<p><b>Business modèles</b></p> <p>Nouvelles sources de revenus, NBIC, révolution vs. évolution, PPT, 42, StationF, scame.</p>	<p><b>VUCA</b></p> <p>NextSoc, Benchmark interactional.</p>	<p><b>Renaissance Agile</b></p>



01 **Projet action individuel**  
API : résoudre une problématique management par un apprentissage MBM en 35 pages et présentation

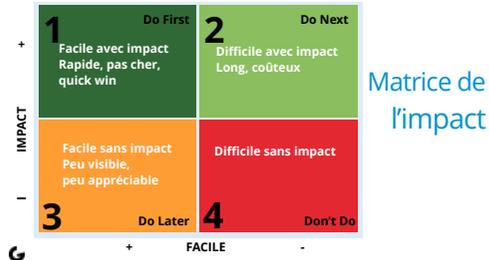
02 **Livret Bonne Pratique**  
Une bonne idée à partager avec tous les managers en 4 pages

03 **Les meilleurs outils des startups pour un super résultat**

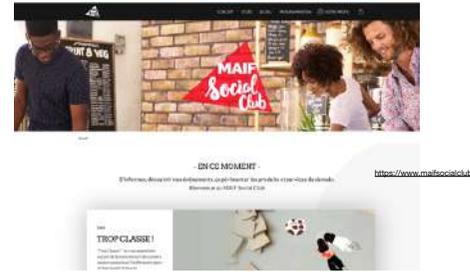
Matrice de Dwight Eisenhower

+ IMPORTANCE	1 <b>Do First</b> Urgent et important Do it now Crisis	2 <b>Do Next</b> Important pas urgent Attente, planning To Do	- URGENCE
	3 <b>Do Later</b> URGENT Pas important Déléguer, éviter	4 <b>Don't Do</b> limit trivialities time wast trash delete dump it	

(34th)



ASSUREURS CRÉATEURS DE CONFIANCE



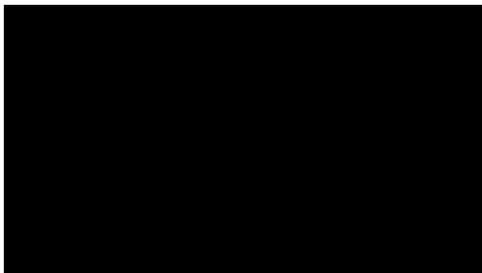
“ IL N'Y A PAS D'AMOUR, IL N'Y A QUE DES PREUVES D'AMOUR ”

“ IL N'Y A PAS DE DIGITAL, IL N'Y A QUE DES PREUVES DE DIGITAL ”

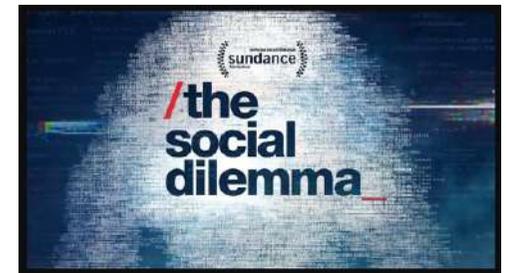


Pierre Reverdy (1889-1940)

HK



Les Nouvelles économies



VINCENT COQUAZ  
ISMAËL HALISSAT

## LA NOUVELLE GUERRE DES ÉTOILES

★★★★☆

ENQUÊTE :  
NOUS SOMMES  
TOUS NOTÉS

KERO



Lacie  
4.2/5

Black Mirror  
NOSEDIVE (S03E01)  
Entire History of you (S01E03)  
Passport Social: note de confiance  
4 millions pax CN

LinkedIn Social Selling Index

### Social Selling Dashboard

Hubert Kratiroff  
CEO at DM solutions  
MyConnections: 58M / CTO & public speaker

Top 2 Industry SSI Rank  
Top 5 Network SSI Rank

**Social Selling Index - Today**  
Your Social Selling Index (SSI) measures how effective you are at establishing your professional brand, finding the right people, engaging with insights, and building relationships. It is updated daily. [Learn more](#)

73 out of 100

Build your professional brand: 27  
Find the right people: 27  
Engage with insights: 20  
Build relationships: 26



# GAFAM

Groupama



Hubert Kratiroff

Scan the QR code to add me on WeChat



**GAFA**  
Google Amazon Facebook Apple

**MSH**  
Microsoft Salesforce Huawei

**NATU**  
Netflix Airbnb Tesla Uber

**BEY**  
Booking Expedia Yandex

**BATX**  
Baidu Alibaba Tencent Xiaomi

**BDH**  
Bytedance DJI Hikvision

# Qui disrupte les BATXBDH ?

Le dérivé du mot "Orison" en chinois

危机

DANGER OPPORTUNITE

#neWWorld

instacart

Are you looking for a full-time or part-time job in San Francisco?

Why Instacart?

Gain extra money shopping for others

Work when ever it's best for you

PayFit

Gérer ses employés n'a jamais été aussi simple.

1700 entreprises nous font confiance.

Banking by Design

Touch ID for "N26"

LYDIA

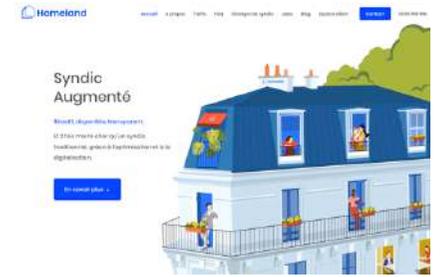
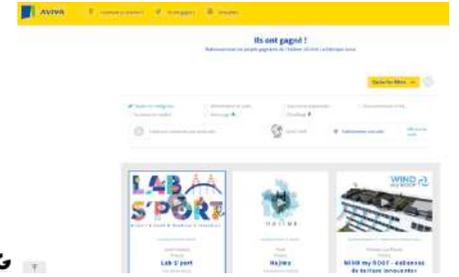
L'application de paiement préférée des Français

LYDIA

L'application de paiement préférée des Français



assur-tech



Comment améliorer le relation entre une copropriété et son syndic ? Qui choisit pour accompagner sa copropriété au quotidien ? Le digital a justement changé la donne ces dernières années, sur des sujets comme la gestion au quotidien, le suivi des charges, la communication avec le syndic. Découverte de 6 start-up qui soufflent un vent frais sur le monde des coprs.



Si les produits deviennent des services... que deviennent les services ?

Nouvelles écoles

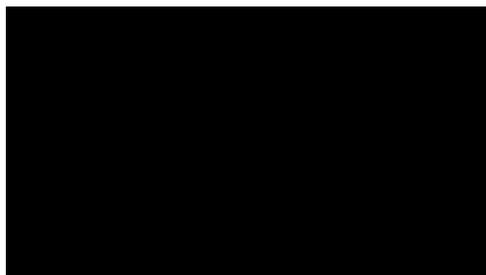




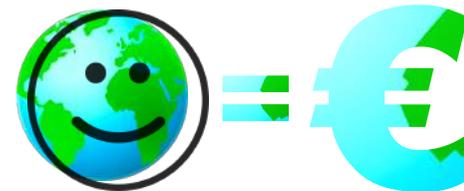
...  
si vous ne payez rien,  
c'est que  
VOUS êtes le produit



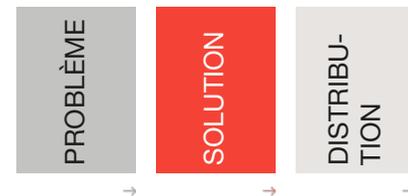
Here's Why We've Been Called the Leading Bootcamp in the Country



“ Créer de la valeur pour les clients, l'écosystème et l'entreprise ”



StartUp  
solution pour un problème qu'on n'a pas encore



Recette du succès des startups



Recette du succès des startups

STARTUP

Liste des tâches pour chaque groupe

- Choix du nom
- Persona
- Carte empathie
- EPIC
- User Story
- Pain point
- Qualité / validation
- Solution
- POC / MVP de la solution
- Infographie
- Vidéo
- Mise en ligne



On ne dit plus...

- A ToDo List
- B SWOT
- C Deadline
- D Qualité de service
- E Maquette
- F 5B (bon produit, bon prix...)
- G Diapositive / Slide
- H Présentation
- I Scénario /
- J En cours
- K Investisseur
- L BioC
- M Publi-reportage
- N Lead
- O Scénario Catastrophe
- P Segment cible
- Q CRM
- R 4P
- S Em@il

... mais on dit !

- 1 NativeAd
- 2 WIP
- 3 Pitch
- 4 DMP
- 5 Contact
- 6 VC (Venture Capitalist)
- 7 Collapsologie
- 8 DNVB
- 9 NUCA
- 10 LUX
- 11 Buyer Persona
- 12 Backlog
- 13 Stalker
- 14 Sprint
- 15 Pitch Deck
- 16 MMM
- 17 Storytelling
- 18 Programmatic
- 19 MVP - POC

1/ marketing de l'offre

Offre initiale  
Problème  
Persona  
Carte empathie  
Value proposition  
Offre finale  
Distribution

ÉQUIPE



Persona  
Carte empathie  
Problème  
Value proposition  
Offre  
Distribution

2/ marketing de la demande

MEUBLE



SPRINT  
PERSONA  
OU  
OFFRE



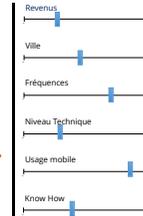
Jean-Luc



"J'ai un beau métier, mais mes priorités sont ailleurs. Mon employeur n'est pas mon seul centre d'intérêt"

Jean-Luc 36 ans est pilote de ligne depuis 3 ans dans une compagnie low cost européenne. Il trouve que sa vie manque de sens, de variété et d'originalité.

Nom Jean-Luc  
Age 36  
Ville à Paris  
Avec Béatrice  
Sans enfant  
Education Supérieure (ingénieur école promo...)  
CV pilote entreprise 1  
Pilote entreprise 2  
Passionné d'aviation et de modèles réduits  
Passionné de races de chiens et de voyages en Asie



EPIC / USER STORY / PAIN POINT / PROBLÈME

Quel est le problème de Jean-Luc ?  
Quelle est la frustration de Jean-Luc ?  
Quels sont les besoins et attentes de Jean-Luc ?  
Pourquoi n'est-il pas satisfait des solutions existantes ?

"Après jour des personnes pour que l'avenir soit meilleur"



**PAIN:**  
- Manque d'inspiration  
- Manque de temps  
- Manque de variété  
- Manque de sens  
- Manque de variété  
- Manque de sens

**CRISIS:**  
- Manque d'inspiration  
- Manque de temps  
- Manque de variété  
- Manque de sens

**Besoin pour expérience:**  
- Inspiration  
- Temps  
- Variété  
- Sens

**Expertise auto:** 3/5

**Expertise digitale:** 4/5





	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Product Backlog									
Task 1									
Task 2									
Task 3									
Task 4									
Task 5									
Task 6									
Task 7									
Task 8									
Task 9									



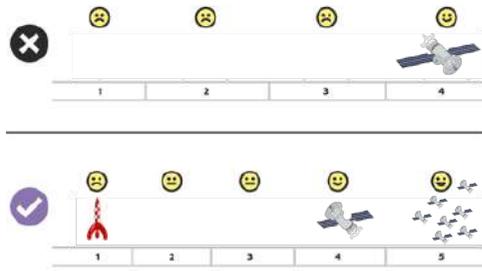
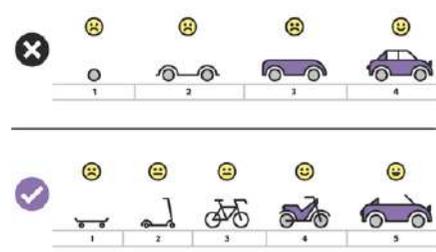
SPRINT  
POC  
MVP

**MVP**  
minimum viable product

première version visible d'un produit utile pour les tests et choix des fonctionnalités à ajouter / enlever utile pour pivoter

**1/ POC 2/MVP**

Cycle ou sprint ou itération mensuel  
=  
CD : continuous delivery  
CI : continuous integration  
DevOps  
=  
la solution ou MVP avance réellement



SPRINT  
QUESTION  
NPS

NPS  
Net Promoter Score



sldo CODE #gem

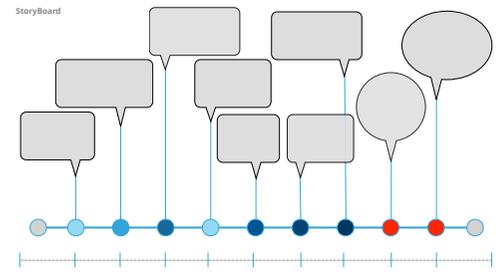
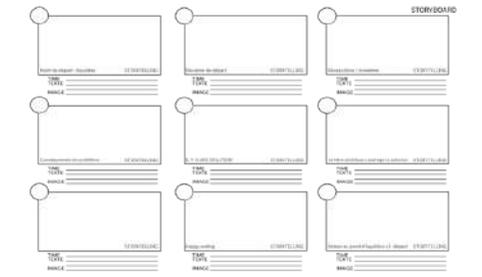
Joining a meeting?  
#gem

Give a voice to your audience  
with the ultimate Q&A and polling platform.

Get started for free

SPRINT  
DISTRIBUTION

**DISTRIBU-TION**



StoryTelling  
NoStory : NoBusiness

Naming

Logo

PunchLine  
TagLine  
SLOGAN



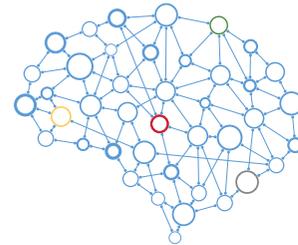
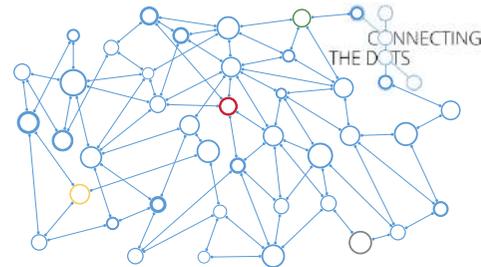
SPRINT  
Brand Content  
Contenu de marque

WebSite

InfoGraphie

App

ChatBot  
AI



**l'équipe  
avant  
l'idée**

**Les grandes réussites  
viennent des bonnes  
équipes qui ont  
pivoté... plus que des  
grandes idées !**



ON VIT TOUS  
DE LA VENTE  
DE QUELQUE  
CHOSE  
À QUELQU'UN

C'est quoi la suite ?...

