



LA COMMERCIALISATION D'UN PRODUIT INNOVANT **B2B**



Auteurs :

Linda Lord, Patrick Sirois, Jean-Pierre Dubé, Michel Landry, Nicolas Barrière, Frédéric Lucas, Benoit Sarazin, Alain Boudreau, Christian Barbaray, Paul Millier.

Projet collaboratif :

présenté et offert par www.linda-lord.com

TABLE DES MATIÈRES

10 RÈGLES POUR MIEUX COMMERCIALISER UN PRODUIT INNOVANT	5
TUER LE PROCESSUS STAGE-GATE	8
INNOVEZ ET COMMERCIALISEZ VITE ET MIEUX AVEC LE LEAN STARTUP	10
INNOVATION ET COMMERCIALISATION – ET VOUS, OÙ VOUS SITUEZ VOUS COMME CONSOMMATEUR?.	12
INNOVATION DE RUPTURE : COMMENT SE PROTÉGER DES COPIEURS?.	15
8 SIGNES QUE VOUS DEVRIEZ INVESTIR EN INBOUND MARKETING	17
5 TECHNIQUES POUR RÉDUIRE LA DURÉE DU CYCLE DE VENTE	20
VIDÉO MARKETING : LES 9 ÉTAPES POUR RÉUSSIR UN PROJET VIDÉO OU UNE ANIMATION (DOODLE)	23
LES DIX-NEUF IMPACTS DE LA SATISFACTION CLIENT DANS LA RENTABILITÉ DES ENTREPRISES.	26
LA TYPOLOGIE ; SEGMENTATION DU FUTUR	28

C'est un plaisir de vous offrir le livre électronique « La commercialisation B2B d'un produit innovant » qui rassemble 10 articles publiés par des blogueurs actifs auprès des dirigeants d'entreprises innovantes.

Si vous dirigez une entreprise ou travaillez en appui à la croissance des entreprises, il y a de fortes chances que les sujets sélectionnés dans ce livre rejoignent plusieurs de vos champs d'intérêt.

Vous aimez les affirmations-chocs qui brisent les paradigmes, vous serez bien servi par celle de Patrick Sirois « Tuer le processus Stage-Gate ».

Vous cherchez des approches qui accélèrent le développement et la commercialisation de produits innovants, vous serez enchanté par le Lean Startup que propose Jean-Pierre Dubé.

Vous aimez prendre de petites pauses de lecture tout en découvrant des experts-blogueurs passionnés par le même sujet que vous, ce livre est justement conçu dans cette optique.

...

Je m'arrête ici, vous pourrez ainsi commencer dès maintenant à découvrir ces 10 articles tout aussi intéressants les uns que les autres.

Bonne lecture!

A stylized, handwritten signature in black ink that reads "L. Lord". The letters are fluid and connected, with a prominent flourish on the 'L'.

Vous êtes libre d'offrir ce livre numérique, disponible à www.innovertendre.com.

LES AUTEURS

Dix personnes ont participé à la rédaction de ce livre électronique.



Linda Lord

Stratège en développement de marché et marketing d'innovations.

Fondatrice de Lord Innovations

linda-lord.com



Patrick Sirois

Ingénieur, entrepreneur et consultant en innovation

Fondateur de Triode

blogue.triode.ca



Jean-Pierre Dubé

Ingénieur, administrateur de société, conférencier et stratège

Fondateur de JPD Conseil

jeanpierredube.com



Michel Landry

Expert conseil en innovation

Fondateur de L Tech Solution

ltechsolution.com



Nicolas Barrière

Stratège en marque numérique

Co-fondateur de Guarana Marketing

guaranamarketing.com



Frédéric Lucas

Expert et chef de file en performance de forces de vente

Fondateur de Prima Ressource

primaressource.com



Benoit Sarazin

Expert de l'innovation de rupture

Fondateur de FarWind Consulting

farwind.com

benoitsarazin.com



Alain Boudreau

Stratège Marketing et ventes B2B

Associé fondateur de VSM

vsmmarketing.com



Christian Barbaray

Expert en études marketing clients

PDG Fondateur - INIT Marketing

init-marketing.fr



Paul Millier

Professeur de marketing et de management de

l'innovation à l'École de Management de Lyon

blog-innovation.com