



# Votre prochain eBook sera le meilleur

Vos contenus clés-en-mains,  
réalisés par des experts  
pour un max de téléchargements

Découvrez comment on fait 

# Une démarche clés-en-mains pour un contenu Premium



## Brief :

- Etude de ciblage pour définir le panel à interroger et les canaux (email, réseaux sociaux, ...)
- Création d'un comité d'experts pour guider l'angle éditorial
- Rédaction du questionnaire et du message
- Montage du chemin de fer du document final



## Campagne :

- A/B Test
- Après validation, envoi du questionnaire au panel (avec ou sans relances selon les retours)



## A réception des réponses :

- Production des statistiques de l'étude et atelier de restitution
- Réalisation de l'infographie et des interviews
- Rédaction d'un billet d'analyse par notre expert sous votre direction (et signé par vos soins)
- Production et livraison du document pdf final

Experts IT, innovation,  
décideurs, ...  
Industries, Commerce,  
Sociétés de services ou  
de conseil, ...

Nous constituons un  
panel qualifié à partir  
des meilleures sources  
B2B

Délai à partir de  
3 semaines

Budget forfaitaire  
à partir de 10 000 € HT

**MALIN ;-**

Chaque composante du livre blanc est livrée en plus du document lui-même pour pouvoir être exploitée de façon indépendante (relais LinkedIn, intégration dans des supports commerciaux, etc...)

# Une expérience éprouvée dans la production d'études B2B



- Plus de 40 livres blancs produits pour Nomination et ses partenaires, ou pour des entreprises de 1<sup>er</sup> plan comme SAP Concur et InsideBoard

- Un modèle personnalisable complet :

- Sommaire
- Infographie : les points-clés de l'étude
- Interviews : le retour d'expérience et le point de vue de 2 à 3 décideurs
- Billet d'analyse : rédigée avec le concours de notre consultant et signé par vos soins.

Exemples de livres blancs produits sur lesquels nos experts sont intervenus :



# Nos consultants « Etudes » sont des experts de 1<sup>er</sup> plan

Exemple : Thibault, un expert avec 30 ans d'expérience



## Thibault Le Carpentier

Dirigeant-fondateur du cabinet d'études prospectives OBSAND

Consultant partenaire du pôle Insights de Nomination

Plus 30 ans d'expérience en réalisation d'études, en intelligence économique, prospective et stratégie dans les domaines des modes de vie et du commerce, formateur et conférencier

- ☠ Depuis 1993, fondateur-directeur associé d'Obsand, société d'études et de conseil en stratégie
- ☠ 1983-1993 : RISC (Research Institute on Social Change), TNS (Taylor Nelson Sofres), IPSOS, Groupe SYSMARK
- ☠ Séminaires / Groupes de réflexion : Futuribles, CIREID-Pôle de Compétitivité des Industries du Commerce, CHRONOS (groupe de réflexion sur la mobilité et la gestion du temps), ...
- ☠ Enseignement / Formateur : CNAM (Conservatoire National des Arts et Métiers), Infopro, ISM, chargé de cours en Prospective à l'Université Denis DIDEROT (Paris VII), ...
- ☠ Conférences : Plus d'une centaine de conférences sur les thèmes de l'évolution de la société française, des modes de vie, du commerce et de la consommation
- ☠ Collaboration avec les médias : J.D.D., Le Monde Diplomatique, le Nouvel Observateur, L'Express, Les Echos, Points de Vente, L.S.A., Acomex, BFM, Radio Classique, France Inter, Canal +, France 3, France 5, ...



Bases de données, CRM, outils Marketing, création de contenus,  
génération et transformation de leads, prise de RV  
avec des décideurs, processus de vente...

Difficile de réunir tous les ingrédients et d'aligner les équipes  
sur un process centré, pour de vrai, sur le Client !

Adossé à un réseau de prestataires et de consultants experts  
en données B2B et en performances commerciales et marketing,  
BAD Agency améliore chaque étape de votre funnel  
avec des dispositifs complets et clés-en-mains :  
du ciblage jusqu'au lead,  
du lead jusqu'au RV et au closing !



CONTACT

---

Stephane Py

06 76 34 98 95

[stephane@bad-agency.fr](mailto:stephane@bad-agency.fr)