

GEM Alpine Business School
2025-2026 hubert kratloff
EXPLORE BEYOND HORIZONS

EXPLORE BEYOND HORIZONS

GEM Alpine Business School
Sport Haut Niveau

GEM Alpine Business School

MARKETING

ALL YOU NEED IS DIGITAL COMMUNICATION

2025-2026 hubert kratloff

1 New Marketing (UX)
2
3
4
5
6
7
8
9-10

GEM Alpine Business School
EXPLORE BEYOND HORIZONS
MFR 2022 2023/2024

MARKETING

SHN

MFR

SOCIAL MEDIA

SHN

MFR

technology evangelist
hubert@kratloff.com

technology evangelist

full stack marketer
digital enthusiast
professeur d'économie numérique
everyday writing, coding & programming

hubert@kratloff.com
@kratloff
linkedin.com/in/kratloff

10 cas de stratégies marketing

Consultant LES NULS

Fonction : Chef de produit marketing

Work le marketing des outils et complémentaires du métier

LE MARKETING DIGITAL @ DE A Z

STRATEGIE ET OUTILS POUR PREUX INTERAIRE AVEC VOS AUDIENCES

ECONOMIE

Software is eating the world

ECONOMIE NUMERIQUE

Plateforme, outils, services, applications...

Economie numérique ou digitale ? Les deux sont fortement synonymes.

Le motto de **Mark Andreessen** : **Software is eating the world** - résume bien l'état des lieux. Tout est logiciel, tout est OS (operating system). La transformation numérique est infiltrée partout. Elle fait et défait les succès des initiatives, des entreprises, des produits, des services, des process, des politiques... de la vie en général.

La plateforme de l'économie est la meilleure et la pire évolution pour la croissance harmonieuse des entreprises. Si la stratégie est subtile, force est un drame. Si elle est volontariste et préparée c'est un atout gagnant.

Sans abris anti-numérique, il est nécessaire de bien anticiper les évolutions insuffisantes par le digital ou le numérique.

Jensen Huang (NVIDIA) dit maintenant : **AI is eating software**.

transformations DIGITALES

NBIC-NAT-IA

Transformations Digitales

TRANSITION - PRODUIT - OFFRE - PROPOSITION
TRANSITION - MARKETING - COM - PROCESS

Transformations Digitales

PRODUIT

- ★ **Produit - Service - Offre**
IA - Innovation - Numérique - NBIC - NAT
Value Proposition - Fabrication
Product management - Technologie
- ★ **Durabilité - Empreinte CO2**
Frugalité - Responsabilité
Ecosystème - Smart Grid - RSE - CSRD
- ★ **UX - CX**
Expérience fluide - Personnalisation
Omnicanalité - La voix du client (VOC)
- ★ **Méthodes - Marketing**
Outils numériques - Agile - Scrum
Digital Marketing - Communication digitale
R&D

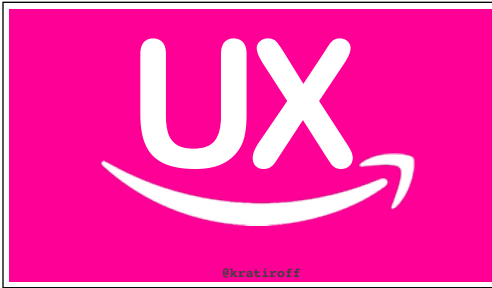
Transformations Digitales

MARKETING - PROCESS - RH Management - Supply - FINANCE

- ★ **TRANSITION Produit - Service - Offre**
Innovation - Numérique - NBIC - IA
Value Proposition - Supply - Tracking
Product management - Fabrication
- ★ **Durabilité - Empreinte CO2**
Frugalité - Nouvelles énergies
Ecosystème - Dîchet - H2 - Pompe à Chaleur
RSE - CSRD - ESG
- ★ **EX**
Expérience fluide - Onboarding
Remote Télétravail
Omnicanalité
- ★ **TRANSITION Méthodes - Process**
Outils numériques & Agile
Management - Travail - RH
Finance & Supply Chain
Management - Travail

We don't have TIME for Business As Usual

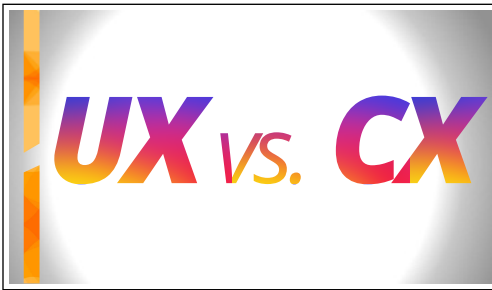
Palmer Luckey
ex Oculus and now ANDURIL



Taxinomie

UX physique web mobile sociale metavers

face à face téléphone web1 2 web3 in APP push réseaux sociaux réseau spé metavers marque meta gén



UX > CX

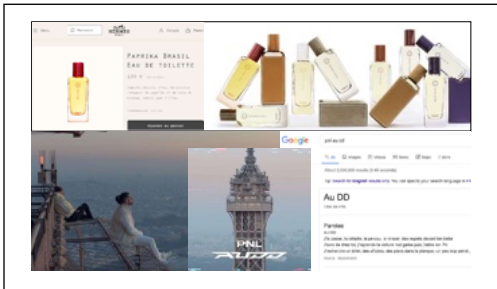
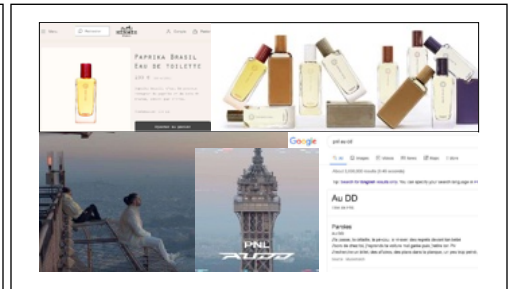
En nombre : plus de users que de clients

CX > UX

En qualité / plus de contacts avec les clients

UX → UE

user engagement



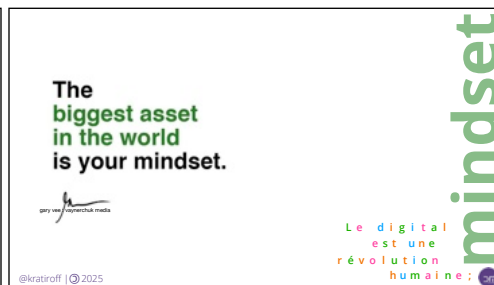
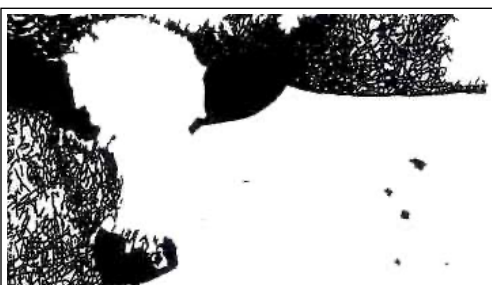
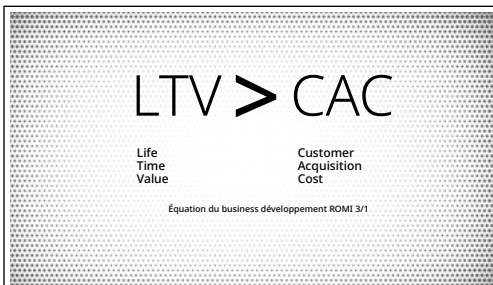
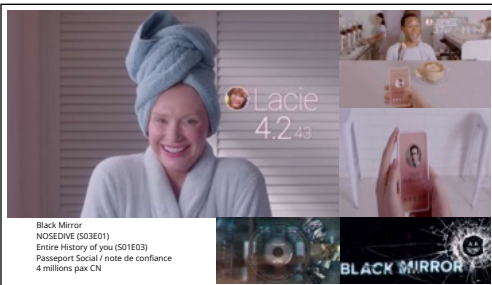
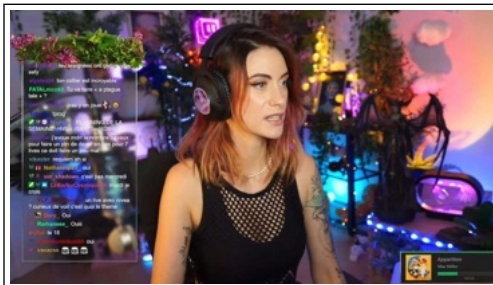
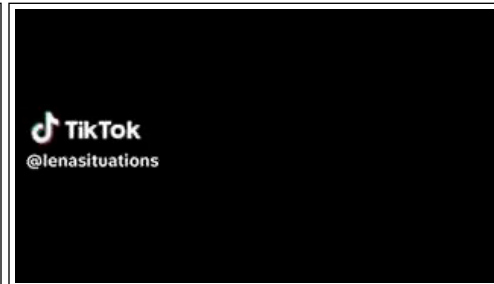
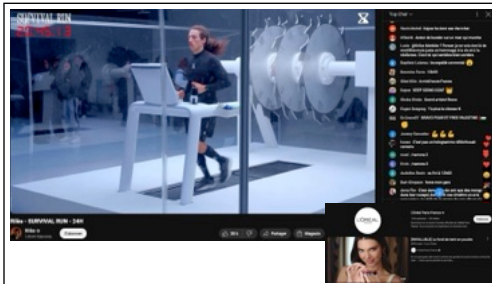
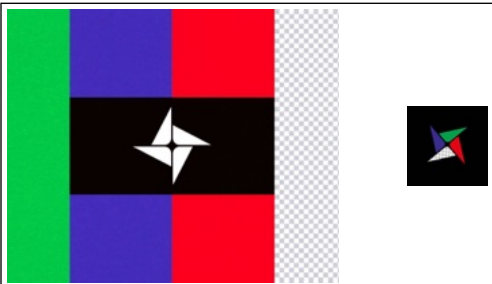
PNL x 4	0,00 €
Pool	8,88 €
UberX	11,11 €

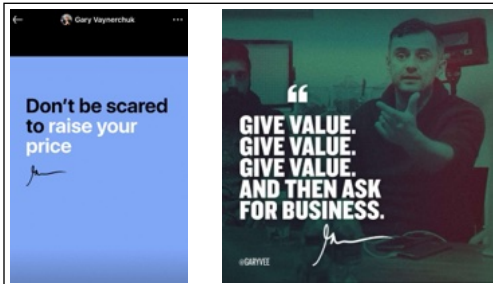


BEST ARTIST

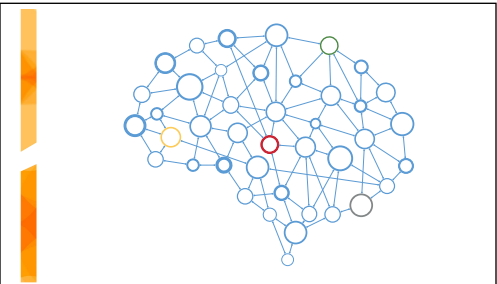
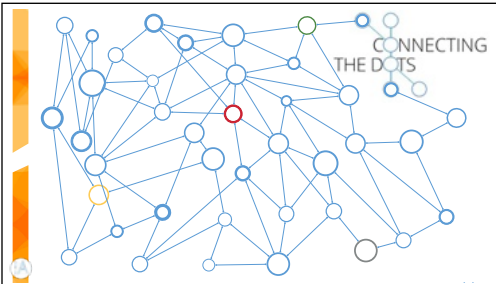
record breaker / To name just a few/ her 2018 album Nakamura surpassed 1 billion streams on Spotify, a first for a Francophone female artist. Her third album AYA was downloaded more than 12 million times in just four days on Spotify, becoming the third most listened-to album in the world.

To top it off, her music videos accumulated more than 2 billion views on Youtube.





Le digital est une révolution humaine;



LEÇON INAUGURALE
 ...DU MARKETING EN GÉNÉRAL
 COLLEGE DE FRANCE 1530

“

 le marketing”

Marketing sucks



Méfiez-vous des recettes des années 60

- 4P de Jerome McCarthy (1960) Produit - Prix - Promotion - Place
- 5B de Charles Kepner (1955)/ BON - produit prix endroit moment quantité
- SWOT de Humphrey (1970)
- CAP Caractéristique Avantage Preuve cognitif / conatif / affectif
- SONCAS / AIDA

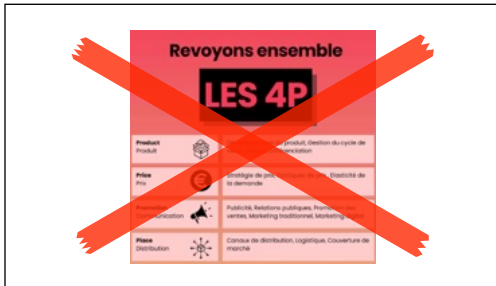
~~SWOT~~



VUCA

~~SWOT~~ Volatilité
 Incertitude
 Complexité
 Ambiguïté

~~4P~~



M3 - MMM - Modern Marketing Model

1. Strategy	6. Positioning
2. Market Orientation	7. UX / CX & content
3. Customer insight	8. Distribution
4. Brand & Value (branding)	9. Promotion / IMC
5. Segmentation Persona	10. Data & Measurement

M3 - MMM - Modern Marketing Model

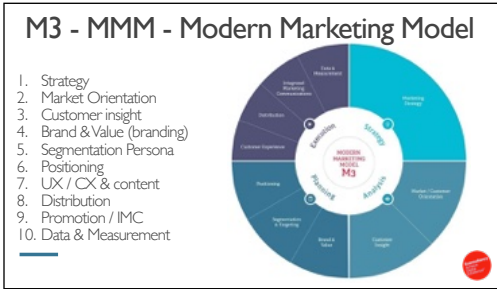
1. Strategy

Analysis Planning

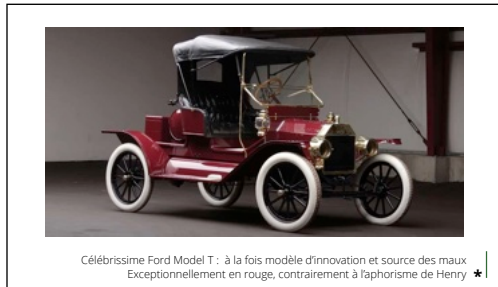
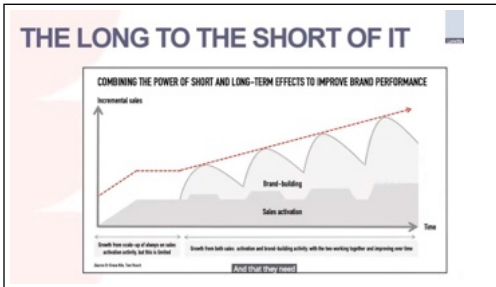
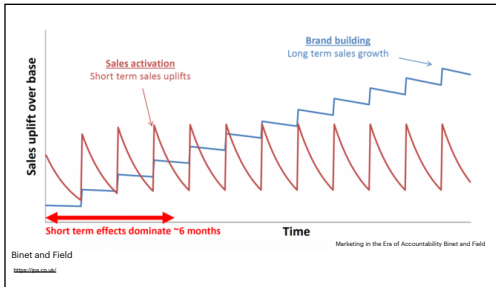
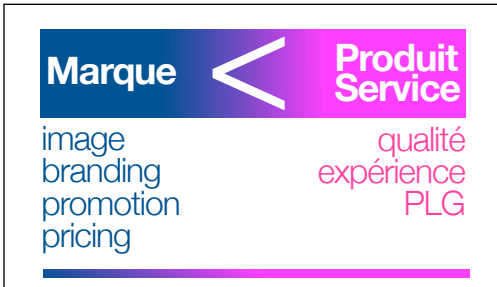
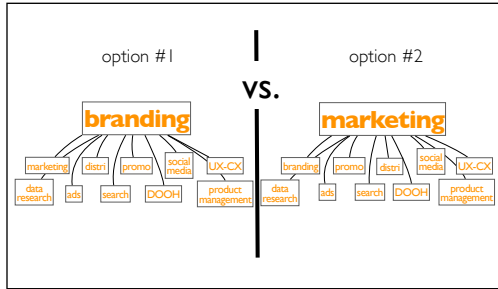
2. Market Orientation
3. Customer insight
4. Brand & Value (branding)
5. Segmentation Persona
6. Positioning

Execution

7. UX CX content
8. Distribution
9. Promotion / IMC
10. Data Measure



branding vs. marketing



« TRUTH IS IN THE PRODUCT »

BILL BERNBACH
DDB

« Advertising is the price companies pay for being unoriginal »

Yves Behar

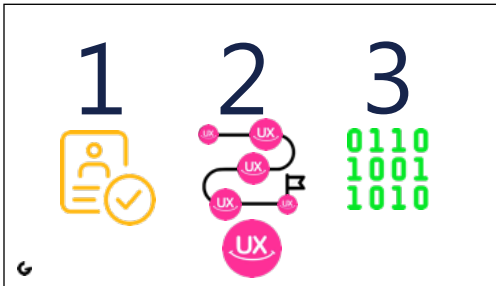
hubertkratiroff

3 lois du marketing

- #1 Proposer des offres qui plaisent aux utilisateurs
- #2 Vérifier que les marges permettent un profit
- #3 « Oublier les deux premières règles »

- #1 Marketing de la DEMANDE VOC
- #2 Profit = Chiffre d'affaires > Charges
- #3 Originalité Remarquable Différentiable Unique Marketing de l'offre Investissement Innovation Positionnement Ne pas plaire à tout le monde

3 PILIERS DU DIGITAL



Royal Oak

1875-1920: 145 ans d'histoire. "The Great Complication" de Royal Oak, un véritable chef-d'œuvre horloger, est disponible chez Hubert Kratiroff.

hubertkratiroff

3 lois de la communication 🐦

ROB IT TO GET IT.

workshop

hubertkratiroff

expérience phygitale N°1

expérience phygitale N°1

<https://www.chefdeproduit.com/GEM-Bachelor-Marketing/>

QR code linking to content

LE GLOSSAIRE DU DIGITAL

acronyme.pdf

À transformer en QRCode

0 ou 20

www.chefdeproduit.com/GEM-MASTER-MARKETING/DOC/acronyme.pdf

www.chefdeproduit.com/GEM-MASTER-MARKETING/DOC/lexique.pdf

www.chefdeproduit.com/GEM-MASTER-MARKETING/DOC/glossaire.pdf

LinkedIn logo

Hubert Kratiroff
CDO at C4C, MyConnecting

QR code

Your Social Selling Index

Top Industry SSI rank: 1%

Top Network SSI rank: 2%

Current Social Selling Index: 75 out of 100

Four components of your score:

- Profile completeness: 100%
- Relationship strength: 75%
- Content engagement: 75%
- Network influence: 75%

People in your industry: 32 out of 100

People in your network: 42 out of 100

Linktree

QR code

<https://www.chefdeproduit.com/GEM-Bachelor-Communication/>

CAS FIL ROUGE

SALOMON

salomon logo

EXPLORE BEYOND HORIZONS

WHAT TO READ NEXT

the everything store

1. Customer obsession
2. No PowerPoint
3. As if the customer is in the room
4. It's always day one
5. Working Backward
6. API or quit
7. Letter to shareholders
8. ...

Amazon : la boutique à tout vendre de Brad Stone

The Everything Store

<https://www.aboutamazon.com/about-us/shareholder-letters>

full stack

marketer

UX

LTV > CAC

1 INTRO

UX ⇒ UE user engagement

EXPLORE BEYOND HORIZONS

EXPLORE BEYOND HORIZONS

G

EXPLORE BEYOND HORIZONS