

Méthodologie Bulleye

1. Imaginer Ce Qui est Possible

Trouver des idées pour acquérir des clients sur chacun de ces 19 canaux :

- | | |
|--|------------------------------------|
| 1. Cibler les blogs | 10. Marketing viral |
| 2. Relation presse | 11. Ingénierie comme Marketing |
| 3. Relation presse non-conventionnelle | 12. Business development |
| 4. Search engine marketing | 13. Vente |
| 5. Publicité display | 14. Programme d'affiliation |
| 6. Publicité traditionnelle | 15. Plateformes existantes |
| 7. Référencement | 16. Salons |
| 8. Content marketing | 17. Évènement hors-ligne |
| 9. Email marketing | 18. Animation de conférences |
| | 19. Développement d'une communauté |

2. Tester Ce Qui A le Plus de Potentiel

Classer vos idées en fonction de celles qui d'après vous permettent de :

- Acquérir des clients de façon rentable, stable et durable
- Tester rapidement vos hypothèses sans investissement importants

Sélectionner les 2 à 5 idées avec le plus de potentiel et les mettre en place.

3. Se Focaliser sur Ce Qui a le Plus d'Impact

En fonction des résultats obtenus, choisir le canal qui a le meilleur retour sur investissement et focalisez vos ressources dessus.

Optimiser ce canal pour en retirer le maximum, ne travaillez sur le suivant que lorsque :

- Il n'est plus possible d'améliorer vos performances
- et/ou celles-ci ne sont plus satisfaisantes pour atteindre vos objectifs.

