

# NEWSLETTER

## EDITO

Nous avons le plaisir de partager notre 1ère Newsletter pour partager l'ensemble des actions réalisées ou proposées par la communauté des Alumni de l'IAE.



## DANS CE NUMÉRO

Féliciter sa communauté  
Découvrir les événements  
Réseauter

## SE FORMER



### LE CONTENU MARKETING (CONTENT MARKETING)

#### Pourquoi faire ?

Le marketing de contenu est l'une des 1ères stratégies vers laquelle vous tourner, abordable financièrement, efficace. Elle permet :

- D'éduquer votre cible sur vos produits ou vos services
- D'améliorer votre référencement naturel et d'apporter du trafic sur votre site web
- De devenir une référence dans votre secteur d'activité.

#### Comment faire ?

- 1**
  - Identifier & étudier le comportement de votre cible
  - Analyser l'activité de votre concurrence
  - Définir votre plan de communication détaillé (coûts & ROI)
- 2**
  - Choisir vos thématiques de relation avec votre cible
  - Créer du contenu sous diverses formes (articles blog, infographies, vidéos, podcasts,, guides, livres blancs...)
  - Promouvoir vos contenus à partir de votre site web dans vos newsletters et sur les réseaux sociaux, soigner votre SEO dans l'écriture et l'image également.
- 3**
  - Se lancer dans le format vidéo: très plébiscité (interviews, témoignage, présentation de votre entreprise...)
  - En live avec Facebook ou Youtube : présenter ses produits ou ses services
- 4**
  - Promouvoir quelques semaines et quelques jours avant la date, soigner votre présentation (images & mots clés)

#### Cas du Webinaire : utile dans le processus d'achat dans le B2B

#### Cas des influenceurs : utile dans le B2C

- Choisir les micro-influenceurs (quelques milliers d'abonnés) pour un petit budget
- Analyser vos données (ouvertures newsletter, réactions, vues...)
- Ajuster vos contenus et abandonner les médias à faible impact après une certaine période en fonction de vos objectifs.

*Pensez à la construction de votre personal branding...*

OUVRAGE  
LABELLISÉ  
FNEGE



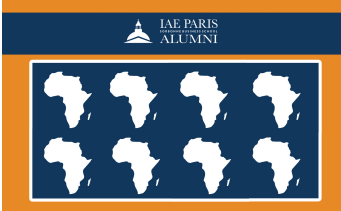
### CONSEIL DE LECTURE

Pour approfondir vos connaissances, nous vous suggérons de lire dans lequel Ouidada Sabri, Professeure à l'IAE de Paris a contribué.

# FÉLICITER

Les bénévoles participent au développement de nos connaissances, de nos expertises dans diverses contributions. Vous avez ici les dernières contributions.

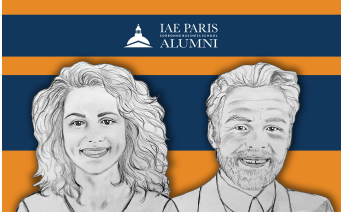
## Club Afrique



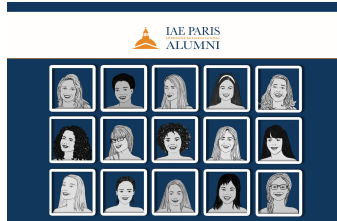
## Service Carrières



## Entrepreneurs



## IAElles-IAE au féminin



**Des sujets complexes ?**

**Avez-vous pensé aux chercheurs de l'IAE de Paris par des actions de mécénat ?**

**Vous pouvez découvrir le fond de dotation de l'IAE de Paris.**



# DÉCOUVRIR

Savez-vous que les Chaires de l'IAE de Paris organisent des événements pour partager de nouvelles approches ou des sujets d'actualité ?



UNIVERSITÉ PARIS 1 PANTHÉON SORBONNE  
**CHAIRE ETI**  
ENTREPRENEURIAT TERRITOIRE INNOVATION  
IAE PARIS SORBONNE BUSINESS SCHOOL

Le 8 avril : Comment accompagner les entrepreneurs et leurs entreprises face à la crise ? Par D. Restino- Président, CCI Paris IDF

# RÉSEAUTER



Téléchargez l'application IAE PARIS ALUMNI



L'application **IAEPARISALUMNI** fait tout ce que LinkedIn ne fait pas !

Elle vous propose de découvrir ce que vous ne savez pas encore...

1. Pas besoin de mettre en visibilité que vous êtes en repositionnement professionnel avec un badge que la terre entière va voir... Mettre ce centre d'intérêt dans votre profil.
2. Pas besoin de mettre une annonce de poste, vous souhaitez recruter des IAE, mettre dans votre profil en centre d'intérêt.
3. Pas besoin de s'inscrire à tous les concours pour entrepreneurs pour rechercher un associé ou des fonds, mettre ce centre d'intérêt sur votre profil.
4. L'application vous donne le matching sur vos critères, après à vous de jouer et de rentrer en contact !



“

**Rien ne sert de défendre le monde d'hier quand on peut construire le monde de demain. Peter Drucker**

**ENVIE DE CONTRIBUER ?**

Nous écrire à : [communication@iae-paris.org](mailto:communication@iae-paris.org)

Suivez-nous !

