

## Stratégie de commercialisation d'une offre SaaS

*Le modèle SaaS nécessite une stratégie de commercialisation différente du modèle On-Premise. Une bonne stratégie de commercialisation permet de maîtriser la durée du cycle de vente et de s'appuyer sur des canaux de distribution pertinents et efficaces.*

**Durée:** 14.00 heures (2.00 jours)

**Avis clients :** En attente de vos avis

### Profils des stagiaires

- Toute personne ayant une fonction de direction, de responsable marketing et commercial, de développement business, de « Product Manager » ou « Product Owner » chez un éditeur de logiciels.

### Prérequis

- Elle sera profitable aux personnes ayant une expérience du secteur du logiciel.

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre les différences entre logiciel On-Premise et offre SaaS
- Maîtriser les KPI's business du SaaS
- Connaitre les modèles de pricing du SaaS
- Définir le positionnement et la proposition de valeur d'une offre SaaS
- Définir l'offre avec tous les éléments du Marketing Mix
- Mettre en oeuvre les canaux de commercialisation adaptés à son offre SaaS
- Définir le processus de vente et le plan d'action marketing et commercial

## Contenu de la formation

- Introduction : Différences entre logiciels et SaaS
  - Sur la proposition de valeur
  - Sur les attentes des clients
  - Sur l'architecture de l'application
  - Les opportunités pour l'éditeur avec le SaaS
  - Evoluer du On-Premise ou ASP vers le SaaS
- Les métriques du SaaS
  - ARR ou MRR, Annual ou Monthly récurrent revenu
  - LTV, Lifetime Value
  - CAC, Coût d'acquisition client
  - NRR, Net Retention Revenu
  - Churn client ou revenu
  - Etc..
  - Les métriques adaptées à mon offre SaaS

Date de mise à jour du programme : 06/01/2025

# ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)

Tel: +33478725264



- Positionnement et proposition de valeur d'une offre SaaS B2B
  - Qu'est-ce que le positionnement marketing pour une offre SaaS B2B?
  - Différents types de positionnement pour une offre SaaS
  - Éléments à prendre en compte pour le positionnement d'une offre SaaS
  - Segmentation et ciblage
  - Marché, concurrence et substitution
  - Les besoins, attentes et comportements clients et prospects vis-à-vis d'un logiciel
  - Maturité de la cible et effort de changement perçu
  - Tirer parti des nouvelles méthodes de développement et des données pour augmenter la valeur de son offre
  - Exercice pratique : Exprimer la proposition de valeur de l'une de vos offres
  - Bibliographie : Value proposition design de Alexander Osterwalder
- Définir une offre SaaS
  - Composantes de l'offre – Fonctionnalités, données et services métiers
  - Modèle de pricing et prix d'une offre SaaS
  - Packaging et stratégie de commercialisation : Freemium, période d'essai, etc...
  - Roadmap ; Roadmap marketing et roadmap technique
  - Relation client ; Rôle du CSM (Customer Success Manager) – Qualité et satisfaction clients
  - Processus d'intégration chez le client
  - Communication
  - Exercice pratique : Définition des composantes d'une offre à partir de la proposition de valeur
  - Bibliographie : La méthode running lean de Ash Mzurya
- Processus de vente et plan d'action marketing et commerciale
  - Définir les étapes de la vente depuis la génération de leads au closing
  - Générer des leads par l'action marketing
  - Marketing automation
  - Prospection commerciale
- Ventes indirectes : partenariats commerciaux
  - Différents types de partenaires commerciaux
  - Valeur ajoutée du partenaire
  - Programme de partenariat
- Ventes indirectes : partenariats technologiques
  - Pertinences des partenariats technologiques
  - Différents type de partenaire
  - Intégration technique et commerciale d'un partenaire technologique

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Didier Fraisse

Dirigeant, Spécialiste en Stratégie et Business Model Editeurs

@ : [didierfraise@route2business.fr](mailto:didierfraise@route2business.fr)

Tél : 06 72 52 68 80

Date de mise à jour du programme : 06/01/2025

## ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays  
69300 Caluire-et-Cuire  
Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)  
Tel: +33478725264



Anais Soragna  
Responsable administratif / référent handicap  
@ : [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)  
Tél : 04.78.72.52.64

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exercices pratiques sur le cas des entreprises participantes
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

### Accessibilité

Formation à distance ou en présentiel, en inter ou intra-entreprise  
Pour tout besoin spécifique, merci de contacter notre référent handicap :  
Anais Soragna : [@anaissoragna@route2business.fr](mailto:@anaissoragna@route2business.fr) / 0478725264

### Delai d'accès à la formation

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation.

Date de mise à jour du programme : 06/01/2025