

# Marketing industriel

Pour les PMI, ETI industrielles  
et bureaux d'études

**Des aspects  
stratégiques, aux  
plus opérationnels...**

**Version 2024**

# Sommaire

**01**

MITI en  
quelques mots

**02**

Notre valeur  
ajoutée

**03**

Quelques  
références

**04**

Notre  
méthodologie

**05**

Vos  
besoins

**06**

Les  
budgets



01. MITI en quelques mots...

# Un cabinet marketing, spécialisé dans l'industrie, fondé en 2021

MITI est un cabinet marketing spécialisé sur l'industrie fondé en 2021, sur les bases du Cabinet Gtec avec lequel nous partageons des compétences.

Nous travaillons avec nos clients - PMI, ETI industrielle, bureaux d'études ou start-up deeptech - sur toutes sortes de problématiques marché (globales et/ou ciblées) en collaboration avec leurs dirigeants ou leurs services marketing : développement des ventes, industrialisation commerciale, évangélisation de marché, lancement et restructuration d'offres, Pricing, réorganisation des mécanismes de distribution et de communication, problématiques de gammes, nouveaux marchés ou nouveaux produits, plateformes de marque, notoriété, génération de leads, etc.







# Notre écosystème



**Réseau  
Entreprendre**  
ISÈRE



**Collectif Startups  
Industrielles France**



**La FRENCH FAB**

**cpme**  
CONFÉDÉRATION DES PME





## 02. Notre valeur ajoutée

# Un business model unique pour plus d'efficacité

### **Nous baignons dans l'industrie au quotidien :**

- Vous avez l'assurance d'avoir un prestataire qui comprend vos enjeux, votre contexte industriel
- Le dialogue avec vos cibles commerciales est fluide / leurs contraintes et attentes facilement identifiées
- Vous bénéficiez de préconisations marketing construites spécifiquement pour les acteurs industriels

### **Nous maîtrisons toute la chaîne marketing :**

- Vous êtes certain de disposer d'une vision globale, pour maximiser le retour sur investissement des actions mises en place
- Vous n'avez qu'un seul interlocuteur pour les sujets stratégiques comme opérationnels, grâce à notre équipe d'experts internes
- Vous êtes challengé : de votre démarche commerciale en passant par l'attractivité RH jusqu'à votre présence digitale



# Ils nous font confiance



Beaucoup d'entreprises sont tentées de tout faire en interne, mais pour avoir une vision claire de son marché, des possibilités, des forces / faiblesses de son entreprise, etc. il est indispensable de prendre du recul. C'est ce que le cabinet MITI nous a permis de faire avec une étude marketing très orientée terrain. L'analyse et les préconisations qui en ont découlées se sont révélées très précieuses !"

**Jules Piéton**  
Responsable Marketing & Business Development



Lancer Retrofit Energy Solutions, sans appui marketing au départ, était tout à fait possible. Nous connaissons parfaitement le métier de la maintenance des sectionneurs !

Néanmoins nous souhaitons poser des bases marketing solides. Grâce à MITI et à leur connaissance de l'industrie, nous avons les idées claires sur notre marché et les priorités marketing sur lesquelles nous allons devoir nous concentrer.

**Jérôme Diaz**  
Dirigeant





# Un savant mélange

Prise de connaissance client, veille sectorielle, évaluation régulière des KPI's... C'est ce qui fait la recette du succès de nos actions marketing !



**Reporting KPIs  
mensuels**



**Audit des  
concurrents**



**Veille  
permanente**

**Analyser  
Explorer  
Mesurer**



# Un seul interlocuteur pour tous vos besoins



CONSULTING



WEBMARKETING



LEADGEN &  
DEMAND GEN



COMMUNICATION



RP & THOUGHT  
LEADERSHIP



# Consulting

## Études de marché qualitatives et quantitatives, territoires de marques, formations...

Pour prospérer, il faut évoluer sans cesse. Préparer les prochains plans de conquête fait partie des rôles d'un dirigeant industriel : stratégie d'extension de marché ou renforcement du marché historique, domination ou différenciation, stratégie monoproduit ou construction de gamme... Les études de marché MITI vous permettent de détecter les meilleures opportunités pour accélérer votre croissance.

→ **Etudes**

Construire une marque forte dans l'industrie est la garantie de beaucoup mieux résister aux chamboulements du marché. Cependant, une marque n'est pas qu'un nom et un logo, il est nécessaire qu'elle soit porteuse de sens et véritablement incarnée.

→ **Branding**

Le marketing est un métier en perpétuelle mutation. Les évolutions des technologies, des usages, mais aussi des contraintes réglementaires sont autant de raisons pour se tourner vers la formation.

→ **Formations**



# Webmarketing

## Création / Refonte de sites web et stratégies digitales / SEM...

Considérer votre site web comme un outil commercial à part entière vous paraît inconcevable ? Et bien vous avez tort ! Les sites, s'ils sont bien conçus, sont de véritables sources de croissance, même dans l'industrie.

Que vous vous lanciez dans une création de site ou dans une refonte partielle, les équipes MITI sont là pour vous accompagner dans les aspects stratégiques mais aussi opérationnels.

→ Sites web

L'industrie est un secteur complexe avec un jargon et des codes qui lui sont propres. Les PMI, ETI industrielles, bureaux d'études ou start-ups deeptech qui veulent bénéficier d'une forte visibilité dans les moteurs de recherche ne peuvent pas être traités comme des marques du B2C.

→ SEO / SEA



# Leadgen & Demand Gen

## Content marketing (white papers, vidéos...), stratégie de marque & marketing automation

Les stratégies de générations de leads et de Demand Generation ont le vent en poupe dans le monde industriel. Faisant fi des limites de l'inbound marketing traditionnel (notamment sur les composantes Data Marketing et Marketing Automation) elles permettent aux entreprises un nouvel art de la conquête de marché.

Les PMI, BE et ETI industrielles adressent des marchés souvent complexes : technicité des solutions, transformations rapides du champ concurrentiel et des usages, faible maturité des marchés, variété des personae et des business models, etc. Grâce à des démarches ciblées (type ABM) et des campagnes à fortes valeur ajoutée, la Leadgen et la Demand Gen sont de parfaits moyens de répondre à vos objectifs court ou long termes.

→ Leadgen & Demand Gen





# Communication intégrée

**Réseaux sociaux, campagnes emailings, success stories, blogs, vidéos...**

Nous accompagnons différents industriels ou bureaux d'études. À tous, nous nous efforçons de répéter un message simple : la mise en marché d'un produit / service industriel est au moins aussi importante que l'étendue de ses fonctionnalités techniques.

Il faut pour cela disposer d'hommes et de femmes expérimentés dans le marketing industriel, aux compétences variées et ultra-flexibles pour accompagner votre entreprise dans sa croissance, sans l'alourdir inutilement. C'est pour répondre à cet enjeu que le cabinet MITI a développé son offre de communication intégrée appelée Bureau marketing. Une offre multisupport et multicanal pour réellement passer un cap dans votre démarche de communication.

→ Bureau Marketing



# RP & Thought Leadership

**Presse spécialisée, économique, TV, radios, web, influenceurs, évènementiel, réseaux sociaux...**

L'industrie est un secteur complexe avec des réseaux, des codes et des leviers de notoriété qui lui sont propres. Les PMI, ETI industrielles ou encore bureaux d'études qui veulent bénéficier d'une forte visibilité ne peuvent pas être traités comme les grandes marques du B2C.

En tant qu'acteur de l'industrie, il faut que vous puissiez vous appuyer sur :

- une agence qui comprend votre univers et maîtrise votre jargon,
- une agence qui soit capable de "vendre" les atouts de votre offre auprès des journalistes et des influenceurs B2B,
- une agence qui pourra écrire sur vos sujets même complexes, sur votre profil LinkedIn (ghostwriting) et même sous forme développée (type white paper),
- une agence qui rencontre régulièrement les journalistes et influenceurs de l'industrie et du B2B,
- une agence qui ne sous-traite pas vos communiqués et les relances à des stagiaires,
- une agence qui la même culture que vous : celle du KPI.

→ **Relations presse & Thought Leadership**



# Le marketing industriel : un investissement rentable

Action	Budget estimatif
Etude de marché	Entre 12 et 25k€
Branding	Entre 3 et 9k€
Formations	à partir de 450€
Sites web	Entre 4 et 35k€
SEA / SEO	à partir de 600€ / mois
Leadgen & Demand Gen	à partir de 1 800€ / mois
Bureau Marketing	à partir de 1 600€ / mois
RP & Thought Leadership	à partir de 2 500€ / mois
Community Management	à partir de 800€ / mois





# Echangeons !

**MiTi** marketing  
pour l'industrie



[www.cabinet-miti.fr](http://www.cabinet-miti.fr)



[contact@cabinet-miti.fr](mailto:contact@cabinet-miti.fr)



04 56 60 37 18

Que vous ayez un projet précis ou non, vous pouvez contacter l'équipe MITI. Nous serons ravis de prendre un moment avec vous pour échanger, vous apporter des pistes de réflexions et challenger vos processus marketing !



**MiTi** marketing  
pour l'industrie

