



Hors du commun

Co-construisons ensemble votre communauté de clients !





“J’ai l’impression que **tout ce qu’on investi** dans notre communication **est envoyé dans un trou noir** dont rien ne ressort.”



On nous répète souvent la même chose...

"Mes réseaux sociaux ne me rapportent pas de client"

"Notre entreprise ne se développe pas assez vite"

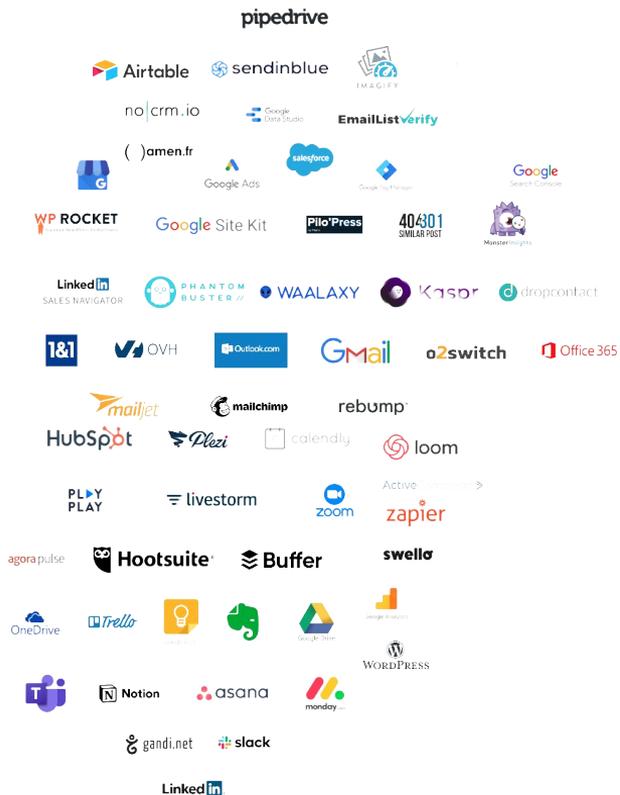
"Nous n'arrivons pas à garder contact avec nos clients"

"Nous n'arrivons pas à mettre en avant nos valeurs ou nos engagements"

"Nous n'avons pas d'ambassadeurs qui nous recommandent"

"Mon équipe communication n'est pas assez autonome"





Conseil & accompagnement en acquisition et fidélisation client

L'acquisition est **le moteur de votre entreprise**.
La fidélisation est **l'huile de ce moteur**.

Il existe aujourd'hui une infinité d'outils et de méthodes, digitalisés ou non, pouvant vous aider à obtenir de meilleurs résultats.

*Réseaux sociaux ? Blog ? Webinar ? Publicité en ligne ?
Brochure ? Landing page ? Tik-Tok ? Relation presse ?
Campagne d'influence ? Marketing Automation ?
Promotions ? Youtube ?*

Avec autant de possibilités, il devient difficile de se repérer.

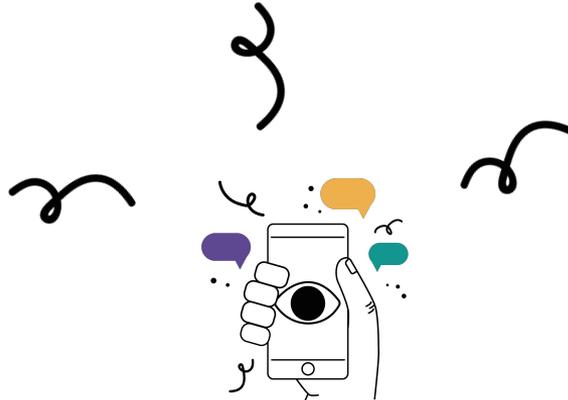
Notre approche pour devenir *hors du commun* :

Utiliser sa communication comme levier commercial

Il ne suffit plus d'être visible. Chacune de vos actions en communication doit donner lieu à de vrais résultats.

Fidéliser au delà d'acquérir

Prospecter à froid coûte cher et prend du temps. Pourtant, un client satisfait peut être une mine d'or commerciale.



Construire une communauté d'ambassadeurs engagés

Ils sont les meilleurs prescripteurs de votre offre. Pourquoi ? Car vous partagez avec eux des valeurs et des causes communes.



Notre mission :

-  **1. Vous aider à définir les projets** qui conviennent le mieux à vos objectifs d'acquisition et fidélisation
-  **2. Déterminer les outils les plus adaptés** à ces projets
-  **3. Vous accompagner et vous former** à la bonne réalisation de ces projets

 **Nos offres**

Des
prestations à la carte
100% personnalisables



Des parcours de
formations professionnelles
tout niveau

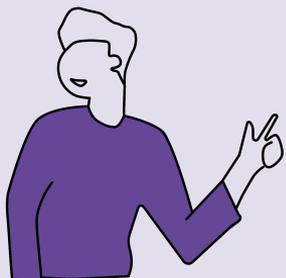


Un
accompagnement
pour vous et vos collaborateurs



PRESTATIONS A LA CARTE

Un panel de services ponctuels adaptés à vos besoins





Notre expertise :

-  **Définir vos besoins** stratégiques
-  **Analyser et positionner** votre activité
-  **Vous conseiller** sur vos actions marketing-communication
-  **Identifier les outils** adaptés à vos besoins
-  **Vous accompagner** à toutes les étapes de votre projet



Nos services



Déploiement d'outils numériques

CRM, Services Google, Emailing et automatisations, accueil téléphonique, serveurs et nom de domaine, outils de gestion de projets...



Publicité sur Internet

Google Ads, Meta Ads, Tik-Tok for Business...



Réseaux Sociaux

Création et gestion de comptes performants



Déploiement d'outils numériques

Mise en place d'un CRM adapté aux besoins

Visibilité sur Google Maps (GMB)

Outils connectés entre les salariés (Agenda...)

Accueil téléphonique avec redirections

Serveurs et noms de domaine



Imad Kadri
Co-fondateur de QUNIX

On gère une société dans l'événementiel.

Lorsqu'on s'est rencontrés, on avait une très bonne acquisition client qui est vite devenue problématique. On commençait à s'y perdre, que ce soit avec les clients, les prestataires ou les partenaires.

Nous avons collaboré ensemble pendant 6 mois de façon à restructurer l'entreprise. Billy et son équipe nous ont aidé à déployer un CRM et un panel d'outils personnalisés pour chaque salarié ; agendas synchronisés, gestion des tâches, drive, et boîtes mails.

J'ai beaucoup apprécié son travail de formalisation. Il nous a présenté tout ça dans un seul schéma très clair et lisible.





Robin Vautey
Fondateur New Note

Je sais que je peux compter sur Hors du Commun si on doit retravailler les publicités.

Lorsque nous avons commencé à travailler avec Billy, nous avons déjà déployé plusieurs publicités sur Facebook et Instagram, mais elles coûtaient chères.

L'équipe Hors du Commun nous a accompagné pendant un an dans la création de nouvelles campagnes lead gen beaucoup plus performantes, avec un coût d'acquisition divisé par 4.

Je peux me projeter dans l'avenir plus facilement grâce à ça. Ça m'autorise à voir plus grand, à proposer des projets plus gros, en sachant qu'on sera toujours bien accompagnés là dedans.

Cet investissement nous a vraiment aidé.



Publicité sur Internet

Création de campagnes publicitaires

Facebook, Instagram ou Tik-Tok

Analyse sectorielle des contenus performants

Suivi et amélioration de campagnes existantes

Tracking et stratégie de développement associée



Réseaux Sociaux

Création de lignes éditoriales adaptées aux tendances

Création ou co-création de contenus adaptés

Formation de votre équipe à la vidéo petit budget

Gestion de réseaux sociaux (Community Management)

Transformation de réseaux en outils d'acquisition et fidélisation

Les métabolites de pesticides

Un danger pour la santé



En s'accumulant dans l'organisme, ils peuvent provoquer des perturbations endocriniennes, affecter le système nerveux, et même être cancérogènes.

Les enfants, les femmes enceintes et les personnes âgées sont particulièrement vulnérables aux effets toxiques de ces substances, qui peuvent entraîner des problèmes de développement et des maladies chroniques.



→

Sur 30 jours :

+101% de comptes touchés

+353% d'interactions

+13% de followers

+ 6 leads qualifiés

Les métabolites de pesticides



Utilisons une technologie avancée et sûre pour éliminer les métabolites de pesticides.

VERSUS

	Carafe filtrante	Box WOTODAY
Contaminants microbiens	Aucun	Bactéries, virus, protozoaires
Contaminants organiques et chimiques	COV et certains PFAS seulement	COV, médicaments dissous, PFAS, Métabolites de pesticides
Contaminants physiques	Chlore et mauvais goût seulement	Sédiments, rouille, mauvais goût, chlore
Métaux lourds et minéraux	Partiel	Plomb, mercure, sels dissous, minéraux, nitrates

Création d'une ligne édit, création de contenus et gestion du réseau Instagram de la société.



PARCOURS DE FORMATION

Des formations dynamiques et axées sur la pratique,
adaptées à tous les niveaux



26 modules pour monter en compétences



Catégorie 1: Les Fondamentaux pour bien démarrer

Module 1: Positionnement Stratégique de l'Entreprise

Module 2: Clarifier son Image de marque grâce au Guide de Style

Module 3: Introduction à WordPress

Module 4: Les bases du SEO

Module 5: Bien gérer ses projets de communication avec son équipe

Catégorie 2: Création et gestion de communautés

Module 6: Comment une communauté peut vous aider à pérenniser votre entreprise ?

Module 7: Comprendre et mesurer l'ampleur de sa communauté

Module 8: Développer sa communauté en 6 étapes

Module 9: Devenir autonome dans sa création de contenus

Module 10: Les Intelligences Artificielles pour améliorer sa création de contenus

Module 11: L'emailing comme fer de lance en suivi des communautés

Module 12: Améliorer sa présence sur LinkedIn

Module 13: Améliorer sa présence sur Instagram et Facebook

Module 14: Tout comprendre à Tik-Tok pour son Entreprise

Module 15: Snapchat comme outil de création de communauté

Catégorie 3: La publicité comme accélérateur

Module 16: Comment intégrer la publicité dans sa stratégie ?

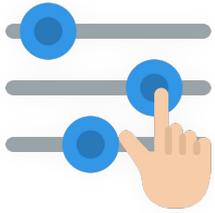
Module 17: Créer et gérer des campagnes pour Instagram

Module 18: Créer et gérer des campagnes Google

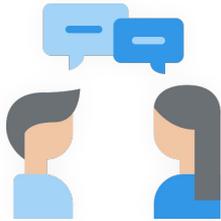
Module 19: La vidéo pour les petites entreprises

Liste complète disponible sur demande

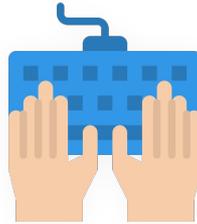
Des ateliers...



Personnalisés
selon vos besoins



En...
Face à face



Composé de...
25% théorie
75% pratique

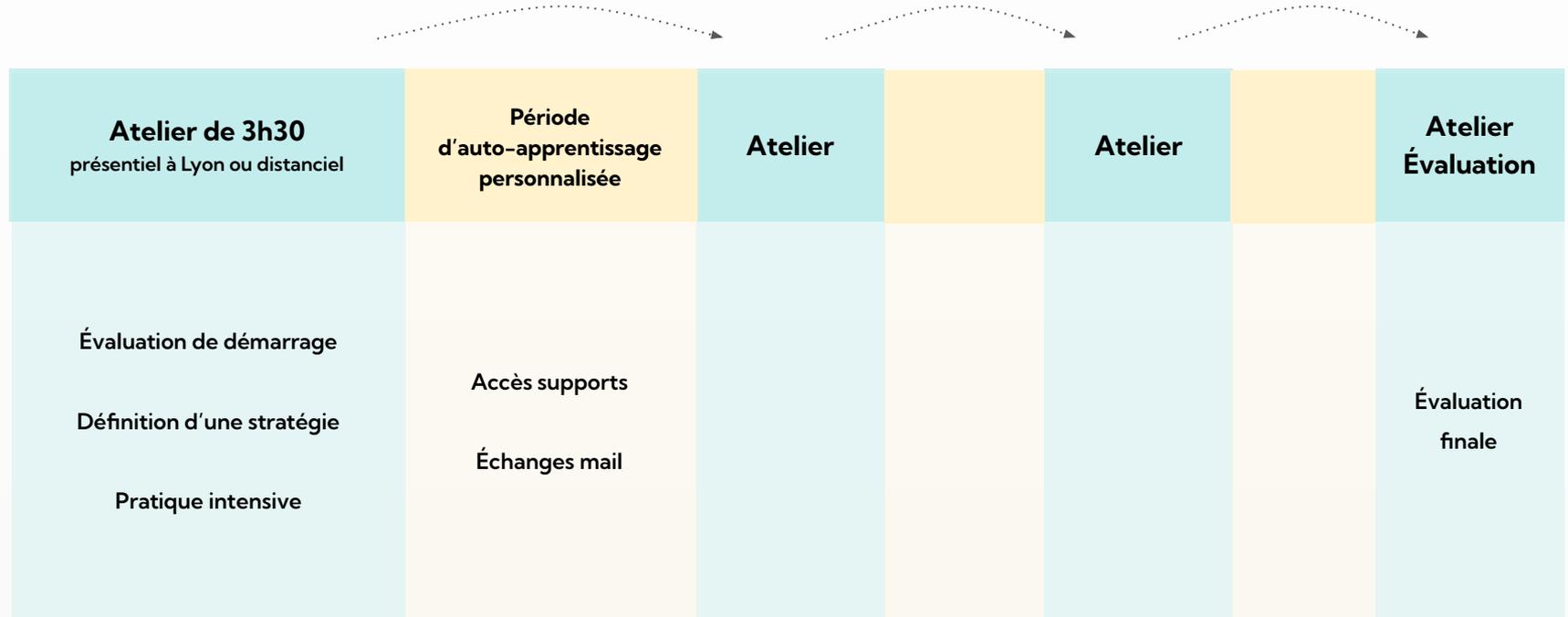


Avec un...
Suivi entre les
sessions

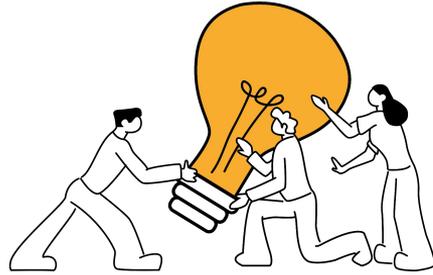


Orienté...
Acquisition
Fidélisation

Nos parcours de formation



- ✓ **Votre formation peut être prise en charge par l'État**
- ✓ **7 heures de formations, divisée en deux demi journées**
- ✓ **Un support digital pouvant être exploité par l'apprenant ou l'entreprise**
- ✓ **Un suivi de l'apprenant par mail et téléphone**
- ✓ **Un parcours personnalisé basé sur un entretien préalable avec l'apprenant**
- ✓ **Évaluation des acquis après la formation**



Nos formations sont réalisées au travers d'un
organisme de formation certifié





L'ACCOMPAGNEMENT HORS DU COMMUN

Un parcours tout en un de 6 à 18 mois prévu pour
vous aider à progresser efficacement



Notre accompagnement :

- ◆ **1. Audit** de vos canaux d'acquisition et des cibles associées
 - ◆ **2. Définition d'une stratégie commerciale et communication**
 - ◆ **3. Décomposition en projets concrets** afin d'appliquer cette stratégie
 - ◆ **4. Accompagnement au déploiement** des projets
- 

CRM et bases de données

Quelles données collectez-vous ?
Sont-elles claires et exploitables ?
Exploitez-vous ces informations ?

Pilotage des KPI

Mesurez vous votre performance ?
À quelle fréquence ?

Gestion de projets et d'équipe

Comment évitez vous les erreurs ou retards ?
Vos collaborateurs travaillent-ils ensemble ?

Événementiel & Salons

Êtes-vous présent physiquement
sur votre territoire ? Quelle relation
avez-vous avec votre cible ?

Communication & Réseaux sociaux

Votre image est-elle authentique ?
Mettez vous vos valeurs en avant ?
Êtes-vous assez visible ?

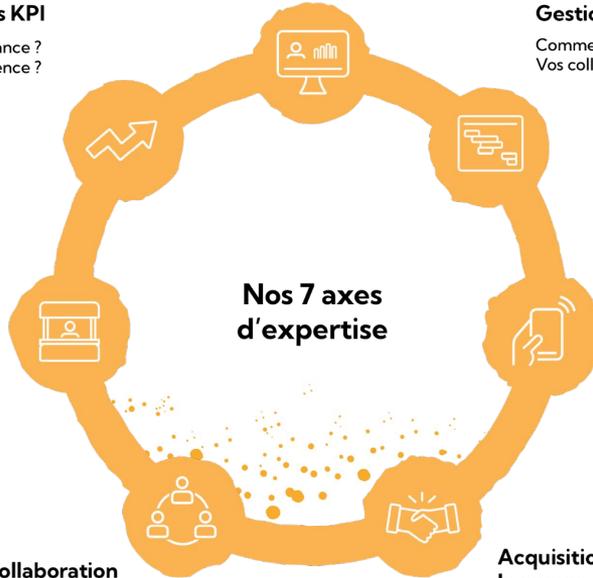
Stratégie de collaboration

Co-construisez vous votre offre
avec vos ambassadeurs ? Vos clients
sont-ils inclus dans vos projets ?

Acquisition commerciale par la communication

Vos réseaux sociaux vous permettent-ils
d'acquérir des clients ?
Quelle place prennent-ils dans votre
parcours client ?

Nos 7 axes d'expertise



Nous vous aidons à concevoir une stratégie cohérente et applicable immédiatement

En tant que dirigeant, vous devez tracer la route à prendre pour votre équipe. Malheureusement, cela nécessite souvent des compétences difficiles à obtenir. Nous sommes là pour construire avec vous une stratégie de développement solide sur les 12 prochains mois.

Nous prenons en charge une partie du suivi des opérations pour vous faire gagner du temps

Pour que vos collaborateurs expriment leur plein potentiel, ils doivent être régulièrement guidés. Nous suivons avec eux le développement des projets importants. Votre équipe est plus productive et vous gagnez du temps.

Nous formons vos collaborateurs pour qu'ils deviennent plus autonomes dans leurs projets

Lorsqu'on externalise une compétence, on devient dépendant de son prestataire. Chez nous, c'est l'inverse. Notre objectif est de rendre votre entreprise autonome après notre accompagnement, en l'associant à de la formation personnalisée et individuelle pour vous et votre équipe.

Nous développons avec vous des outils digitaux pour que vous soyez plus efficace en interne.

80% de vos actions ne produisent que 20% de vos résultats. Nous identifions pour vous les outils les plus adaptés à votre situation. Nous les installons et les configurons pour vous. Puis nous formons votre équipe à leur utilisation sur le long terme.



Pierre-Étienne Longeret
Directeur de Tisanes Le Dauphin

Nous avons choisi de travailler avec Hors du Commun car nous avons besoin d'augmenter notre visibilité à l'occasion de nos 70 ans. Les enjeux étaient nombreux, surtout face à des changements significatifs au sein de notre entreprise.

Hors du Commun nous a aidé à recruter Juliette, une chargée de webmarketing fiable qui correspond parfaitement à nos critères, malgré notre situation géographique très isolée en Drôme Provençale.

Billy et son équipe nous ont accompagnés tous les mois pour rendre rapidement opérationnelle Juliette. Ils l'ont formée aux outils de mailing, Prestashop et à la stratégie de contenus pour les réseaux sociaux.

Nous sommes très satisfaits de leur prestation et des résultats obtenus.



Jeanne Ronzani
Directrice de la communication chez New Note

Billy et son équipe m'ont accompagné sur plusieurs sujets : stratégie d'acquisition, automation mailing (notamment pour convertir des prospects), formation à la création d'ads, etc... Et ils ont été d'une grande aide !

Billy m'a permis de me former en développant mes compétences techniques et créatives. Grâce à lui, c'est aussi notre acquisition client qui a fortement grandie.

Je recommande Hors du Commun les yeux fermés ! Billy sait être à l'écoute, s'adapter et ne recule devant rien. Son accompagnement a été précieux et je ne manquerai pas de faire appel à lui à nouveau si le besoin s'en fait ressentir.

Merci ! :)



 Nos clients



REF Bikes



Hooklinks.

Malik Rezzoug
& Co



Faciliter l'accès au piano !



Crédit photo : New Note

Secteur : Salle de pianos en libre service
(B2C par abonnement)

Accompagnement : Stratégie d'acquisition & fidélisation

Nous avons accompagné le fondateur Robin et son équipe au développement de sa communauté de clients et d'ambassadeurs.

Comment faire venir des curieux de piano au sein d'un lieu ?

Nous avons développé ensemble une campagne ads de séance d'essai avec tout un processus de *nurtering* sur plusieurs mois. Chaque prospect potentiel a reçu une série de mails, des offres promotionnelles et des appels téléphoniques de façon organisée et efficace.

Nous avons réalisé un parcours de formation visant à rendre leur responsable autonome dans la gestion des campagnes publicitaires.

Retour sur investissement après 5 mois : +35% de CA

[Cliquez ici pour découvrir en détail ce cas client, avec chiffres, exemples, résultats concrets.](#)





Le Regard Français

Alex Vurpillat, Valentin Duthion et Kévin Robert

Crédit photo : Iriig

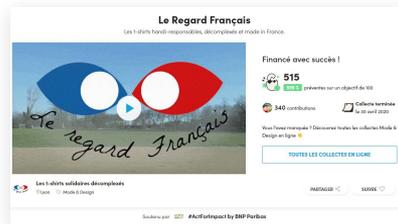
Secteur : Textile B2C et B2B

Accompagnement : Création de contenus

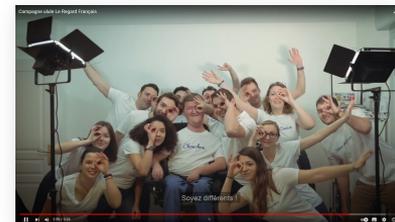
Nous avons aidé LRF lors du lancement de leur marque de textile handi-responsable au travers d'une campagne de crowdfunding.

Quel contenu vidéo exploiter pour favoriser l'adhésion à la startup ?

Nous avons coopérer dans la mise en place de contenus diffusés dans différents médias locaux et via Facebook Ads. En quelques mois, la campagne a généré **près de 20k€ de chiffre d'affaire**.



[Découvrir la campagne Ulule](#)



[Découvrir le teaser réalisé par Hors du Commun](#)

TISANES le Dauphin

Si Bio ensemble depuis 1953



Pierre Étienne (gauche) et Juliette (droite), recrutée par Hors du Commun et toujours en poste en tant que Responsable WebMarketing

Crédit photo : Tisanes le Dauphin

Secteur : Thés et Tisanes en B2C (e-commerce)

Accompagnement : Recrutement, stratégie d'acquisition, fidélisation

Malgré leur isolement physique en Drôme Provençale, nous avons recruté pour eux une Responsable Webmarketing adaptée à leurs besoins. Nous l'avons ensuite accompagné pendant 12 mois, de façon à ce qu'elle soit rapidement opérationnelle malgré les contraintes du secteur et les exigences de la société.

Comment intégrer une nouvelle recrue et la rendre rapidement opérationnelle ?

En 12 mois : formation intensive, suivi des projets et proposition de nouvelles stratégies digitales ayant permis à l'entreprise d'améliorer sa relation avec ses clients en ligne.

Un an plus tard, la salariée est responsable de tout le pôle marketing et communication de la société, à savoir des réseaux sociaux, du mailing, de la mise à jour du site-web sous Prestashop et du community management. Elle gère également les print de l'entreprise et les fiches produits de la boutique en ligne.



Crédit photo : REF Bikes

Secteur : Vélo musculaire & électrique B2C

Accompagnement : Stratégie d'acquisition & réseaux sociaux

Nous avons co-construit avec le président Romain Segura une stratégie d'acquisition de leads mêlant digital et physique.

Comment toucher sa cible et vendre... alors que le produit n'est pas encore disponible à la vente ?

Nous avons mis en place des campagnes de test vélo avec un réseau d'ambassadeurs dédié sur Lyon. L'acquisition s'est faite via Facebook Ads et en organique via les RS.

Nous avons également accompagné Marine, la responsable communication, de façon à la rendre rapidement opérationnelle sur l'emailing automation, la gestion des réseaux et la création de contenus pertinents pour la cible.

Cet accompagnement leur a permis d'**obtenir un premier POC et ainsi lever des fonds.**



[Crédit photo : LP/Simon Gourru](#)

Secteur : Purificateur d'eau B2C

Accompagnement : Stratégie d'acquisition & fidélisation

Nous avons accompagné la fondatrice Valérie et son équipe au développement de sa communauté de clients et d'ambassadeurs.

Comment toucher sa cible en dehors des salons ? Comment établir une vraie relation durable avec elle ?

Nous avons co-construit avec la dirigeante des stratégies d'acquisition et de fidélisation pour sa nouvelle cible ; les jeunes adultes avec un enfant, ayant besoin de donner de l'eau de haute qualité pour leurs bébés et leurs enfants.

Nous avons mis en place un ensemble de documents visant à simplifier le travail en interne, notamment pour le suivi des salons professionnels, de façon à ce que la dirigeante puisse plus facilement déléguer son travail auprès de son équipe.

L'entreprise a ainsi pu améliorer sa visibilité et ainsi générer des leads qualifiés, directement transmis au service commercial.

 Nos partenaires & soutiens





Nos engagements



Éco-responsable
(pour de vrai)



Culture de la
Communication Non Violente

[Découvrir notre charte d'engagement en cliquant ici](#)





**Hors
du
commun**

Parlez-nous de votre (super) projet !



Billy Felicie

Responsable stratégie



Clara Belin

Pôle marketing



Armand Meot

Pôle commercial

+33 6 24 73 00 96

contact@hors-du-commun.fr

49 Av. Rosa Parks, 69009 Lyon

ou [réservez un créneau](#) avec le fondateur