

ACTUALITÉS

CONTENUS

DÉCRYPTAGES

BEST PRACTICES

ONE TEAM.
ONE DREAM.

LA NEWSLETTER DU PRODUCT MARKETING

Hello,

Juin...déjà 🤖 Vous aussi vous commencez à sentir les vacances et les Jeux olympiques qui arrivent ?

Malgré tous ces événements, votre newsletter Product Marketing est bien arrivée dans votre boîte mail en temps et en heure !

Au programme du jour :

📝 **Mémo de la tribe** : donner de la visibilité sur la Roadmap est souvent un défi de taille !
Émilie Pesce, Product Marketing Manager chez Accor, vous donne les étapes à suivre pour créer un impact durable et maximiser l'adhésion de vos lecteurs !

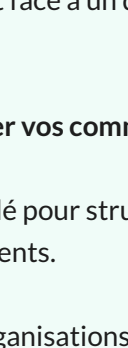
📁 **C'est cadeau** : la tribe vous offre son Product MarketingToolkit : 15 templates pour pour vous accompagner dans votre quotidien de PMM.

🗂️ **IA & Product Marketing #2** : après une première plongée réussie au coeur de l'IA, nous continuons notre exploration en nous intéressant cette fois-ci à l'extraction d'insights à partir de calls commerciaux.

🎧 **Culture PMM** : "Fatal Error !" : c'est la nouvelle série originale du média Thiga qui vise à démonter les clichés du monde du Produit.

C'est l'édition #18 de **One team, one dream** et ça commence maintenant !

Bonne lecture 🍷



Chloé, Product Marketing Manager

Les secrets d'une communication Produit impactante

Lors de sa mission chez Edenred, [Émilie Pesce](#), Product Marketing Manager, a mené des initiatives de communication Produit interne à l'échelle internationale. Elle nous dévoile ses meilleures astuces pour une communication impactante !

Lorsqu'il s'agit de partager les dernières nouveautés Produit ou de donner de la visibilité sur la Roadmap, on se retrouve souvent face à un défi de taille : le manque d'adhésion des parties prenantes.

Voici les étapes à suivre avant de lancer vos communications :

🎯 **Déterminez vos objectifs** : c'est la clé pour structurer votre approche et sélectionner les supports et contenus les plus pertinents.

👥 **Ciblez votre audience** : dans des organisations complexes, il est crucial de savoir précisément qui doit recevoir le message pour une communication sur-mesure.

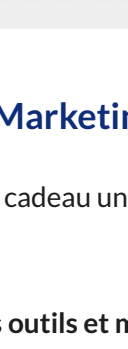
📖 **Investissez dans la recherche** : plongez dans la documentation existante, évaluez les pratiques actuelles, interviewez votre audience et réalisez des benchmarks. Cela vous permettra d'éviter les initiatives inutiles et de comprendre ce qui marche vraiment !

🛠️ **Sélectionnez vos outils avec soin** : choisissez judicieusement les types de supports, la langue, et les rituels associés pour maximiser l'adhésion de vos parties prenantes.

☀️ **Priorisez l'impact** : mettez en avant les éléments les plus percutants plutôt qu'une vision exhaustive et indigeste afin de captiver et engager votre audience.

📊 **Mesurez le succès** : utilisez des supports qui permettent de suivre l'efficacité de vos communications ou mettez en place des sondages réguliers pour recueillir les feedbacks de vos lecteurs

🔄 **Améliorez continuellement** : affinez et optimisez vos supports de communication en permanence pour rester au top.



Émilie, Product Marketing Manager @Accor

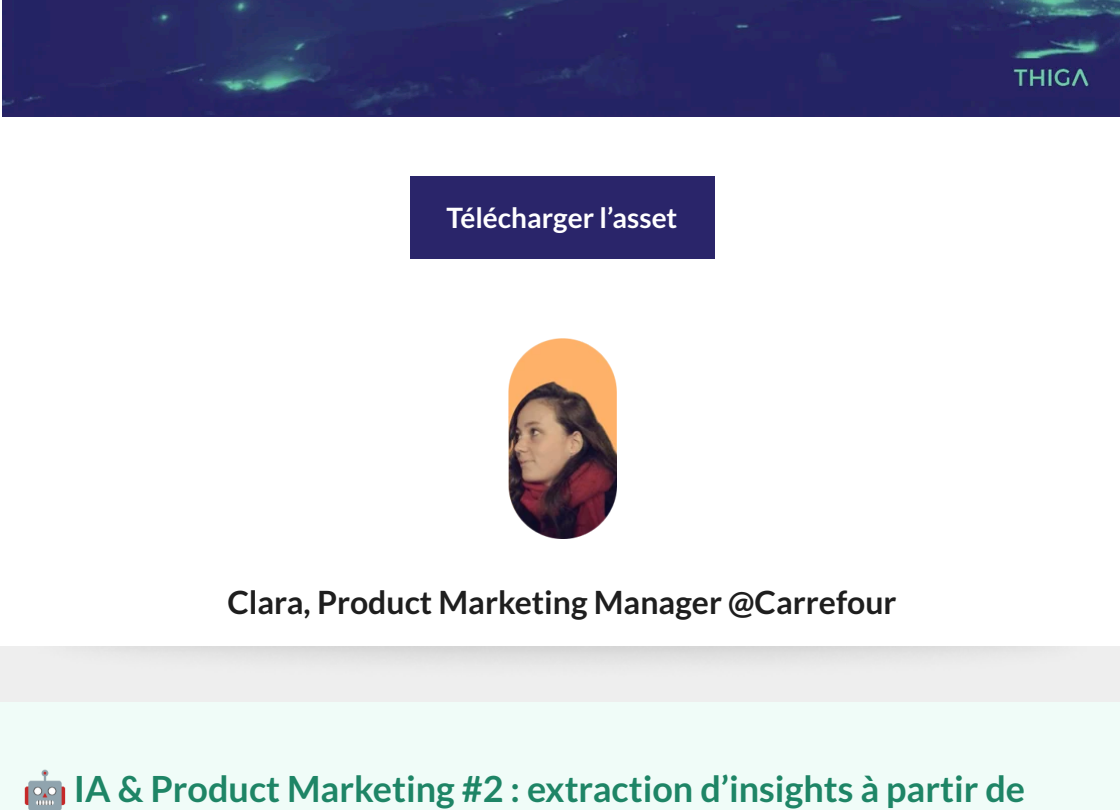
Découvrez notre Product Marketing Toolkit

Ce mois-ci, on a décidé de vous faire un cadeau un peu spécial chez Thiga et de vous offrir notre **Starter Toolkit**.

Le Starter Toolkit, c'est la collection des **outils et modèles essentiels du Product Marketing** pour vous accompagner au quotidien. Vous retrouverez également certains de nos indispensables que vous connaissez peut-être déjà !

Grâce à cette boîte à outils vous pourrez :

- 🧐 Comprendre le marché et les clients
- 📍 Définir votre positionnement
- 💬 Créer vos messages
- 👏 Equiper vos équipes commerciales



Télécharger l'asset



Clara, Product Marketing Manager @Carrefour

IA & Product Marketing #2 : extraction d'insights à partir de calls commerciaux avec Loraine

Le prototypage est au Product Design ce que les insights sont au Product Marketing !

Sans ces précieuses informations, un Product Marketing Manager aura beau donner le meilleur de lui-même, apporter de la valeur aux parties prenantes et démontrer son impact relèvera de la mission impossible.

💡 **Contexte**
Cela étant dit, passons à la question de la collecte. Comment s'assurer de relever les bonnes informations alors qu'elles sont partout, tout le temps et qu'elles apparaissent parfois sans crier gare ? La promesse de l'IA semble constituer un véritable eldorado... Aussitôt dit, aussitôt fait, nous nous sommes penchés sur le sujet pour faciliter notre quotidien et ne plus manquer un insight à partir des calls commerciaux.

🗂️ **Problème**
L'IA peut offrir une aide précieuse aux participants lors d'un call avec un client : elle enregistre les séquences puis les retranscrit et les chapitre, identifie les participants, les thématiques clés et centralise les insights. Le commercial, tout comme le Product Marketing Manager, peut alors se concentrer sur la discussion, l'écoute active et le rebond pour creuser les sujets abordés et qualifier plus précisément ses insights.

🤖 **Quels impacts pour le quotidien du Product Marketing Manager ?**

- Opérer un traitement asynchrone des insights issus d'un call commercial
- Intégrer tous les calls commerciaux à son programme Insights
- Concentrer ses efforts sur la discussion et la qualification des insights lors des calls

Next steps : traiter les insights, les centraliser dans un backlog et les suivre dans le temps.

📋 **Après avoir exploré certains outils payants, nous avons opté pour une approche séquentielle** : reprendre la transcription d'un call commercial à partir d'un outil IA de prise de notes ou d'un fichier (.docx, .csv, .xls) puis l'analyser avec l'aide d'un assistant IA pour identifier, vérifier et qualifier les insights.

Les critères à prendre en compte :

- Qualité de la transcription du call commercial

📝 **À vos prompts**
Votre assistant IA préféré (Chat GPT, Gemini, Mistral, Perplexity, etc.) peut maintenant opérer un scan rapide des scripts de vos calls commerciaux, mettre en évidence toute information essentielle et les analyser sur la base de vos critères.

Notre prompt : "Agis en tant qu'expert marketing et analyse la transcription textuelle communiquée en pièce jointe. Remonte-moi le contexte, les informations stratégiques liées aux interlocuteurs, les opportunités business futures, les dates ou périodes importantes, les émotions des interlocuteurs, les grandes thématiques et mots clés de la conversation et tout autre élément que tu juges pertinent pour entretenir et améliorer la relation commerciale entre les interlocuteurs. Pose-moi toutes les questions dont tu as besoin pour préciser ma demande".

💻 **N'hésitez pas à challenger votre assistant** en précisant votre demande et surtout en alimentant sa réflexion ! Vous obtiendrez des résultats encore plus pertinents.

✅ **Bonnes pratiques à adopter**

- Anonymisation/pseudonymisation des données sensibles au sein du fichier transcript
- Entraînement de l'IA : lui apporter du contexte, lui demander si elle a besoin d'informations complémentaires

À vous de jouer !



Loraine, Product Marketing Manager

Culture PMM : "Fatal Error !" Les clichés Produit

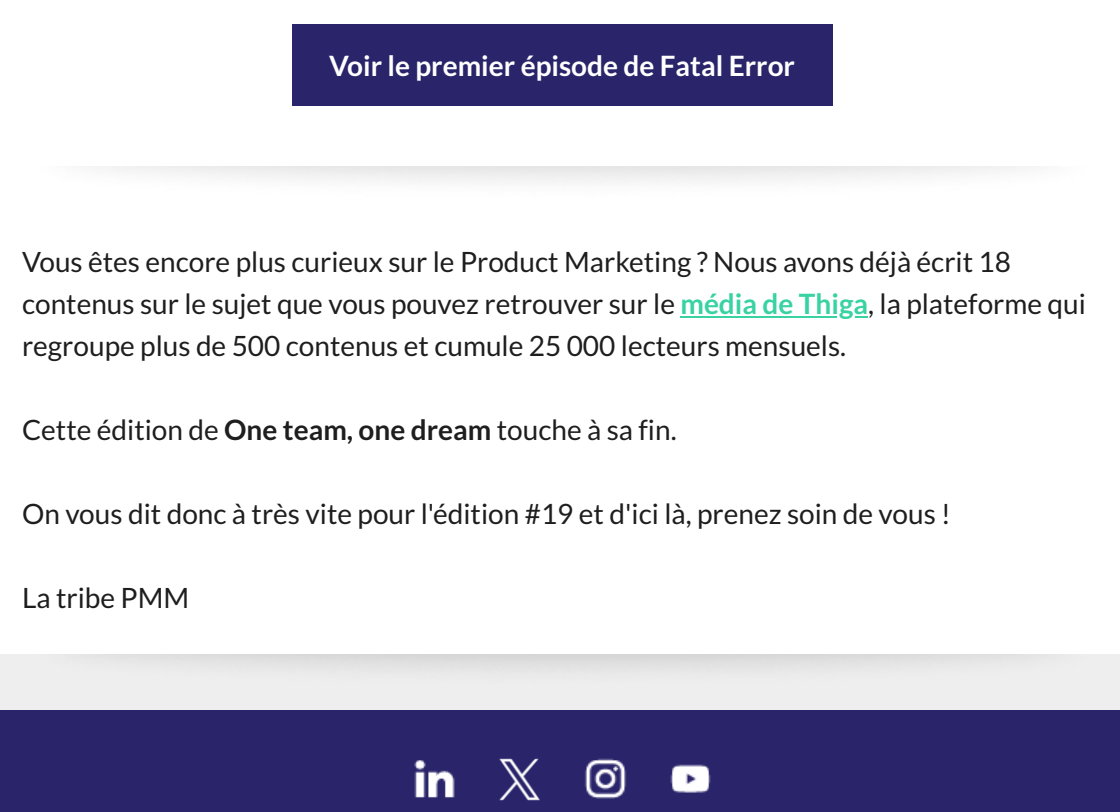
Fatal Error, c'est la nouvelle série originale de Thiga sur les idées reçues et les clichés dans le monde du Produit.

À chaque épisode, un-e expert-e Thiga démonte 3 préjugés face caméra. Ici on y parle méthodo et Produit 🍷

La tribe Product Marketing a eu un épisode dédié à 3 clichés de la stratégie Go-To-Market :

- La stratégie de Go-To-Market ce n'est que du marketing
- Exécuter un lancement produit ? C'est tout vu !
- Un lancement se fait dès que le produit est disponible

📅 En attendant sa sortie le **Jeudi 20 juin**, on vous laisse découvrir le tout premier épisode sur les clichés de l'Orga Produit avec [Romain Monclus](#).



Voir le premier épisode de Fatal Error

Vous êtes encore plus curieux sur le Product Marketing ? Nous avons déjà écrit 18 contenus sur le sujet que vous pouvez retrouver sur le [média de Thiga](#), la plateforme qui regroupe plus de 500 contenus et cumule 25 000 lecteurs mensuels.

Cette édition de **One team, one dream** touche à sa fin.

On vous dit donc à très vite pour l'édition #19 et d'ici là, prenez soin de vous !

La tribe PMM