

Le Marketing Compound (ou marketing cumulatif)



Introduction

Inspiré du principe des **intérêts composés**, le **marketing compound** repose sur l'idée que les petits efforts marketing constants s'additionnent et s'amplifient avec le temps, jusqu'à créer une visibilité et une crédibilité massives.



Exemples concrets :

- *Une vidéo virale = un gain ponctuel.*
- *100 vidéos bien ciblées, postées régulièrement = effet cumulatif exponentiel.*
- *Plus tu crées de contenu, plus tu as de points d'entrée vers ta marque.*

Le marketing compound repose sur :

- **La régularité** : poster chaque jour ou chaque semaine.
- **La cohérence** : même message, même promesse.
- **La diversification des canaux** : YouTube, TikTok, podcast, email, blog.
- **L'optimisation du contenu existant** : republier, recycler, reformater.

LE but ultime dans le marketing cumulatif est de créer un système où chaque action marketing alimente la suivante — un cercle vertueux.

STRATÉGIE MARKETING CUMULATIF

POUR ASUBAKA STUDIO

1. Fondations du système cumulatif

Objectif : Construire une machine à visibilité, conversion et fidélisation par effet boule de neige.

Cohérence & Régularité : Publier chaque semaine un contenu sur chaque canal (YouTube, TikTok, Instagram, LinkedIn).

Recyclage stratégique : Transformer une vidéo longue en :

- 1 blog post avec vidéo intégrée (SEO* + nurturing**),
- 3 shorts TikTok/Instagram,
- 1 post LinkedIn,
- 1 extrait Reels + 1 mini-story avec hook,
- 1 email à la base prospects.

* 🔍 **SEO (Search Engine Optimization)** C'est l'**optimisation pour les moteurs de recherche**.

Concrètement, ça signifie que le blog post est rédigé avec :

- Des mots-clés pertinents (ex : animation 3D entreprise, vidéo motion design marketing, etc.).
- Une structure claire (titres, sous-titres, paragraphes courts).
- Une vidéo intégrée qui améliore le temps passé sur la page (critère SEO positif).
- Des métadonnées optimisées (titre SEO, description, balises ALT sur les images...).

👉 **Objectif :** apparaître dans les résultats de Google pour attirer du trafic organique qualifié.

** 🌱 **Nurturing.** C'est la «**culture » de la relation avec les prospects**. Ici, le blog post sert à :

- Apporter de la valeur éducative (expliquer, inspirer, conseiller).
- Créer une connexion émotionnelle (storytelling, cas client).
- Intégrer un appel à l'action (CTA) subtil (ex : “Téléchargez notre mini-guide gratuit” ou “Contactez-nous pour une démo”).
- Alimenter des emails automatisés en envoyant l'article à la base de prospects pour les faire avancer dans leur décision.

👉 **Objectif :** transformer les visiteurs en prospects, puis en clients.

2. Système de contenu éducatif et émotionnel

But : Éduquer, inspirer, démontrer, engager.

- **Séries éducatives YouTube (1/semaine) :** Motion design, animation 3D, vidéo marketing.
- **Stories behind-the-scenes :** Humaniser la marque, montrer les coulisses d'un projet client.
- **Contenu narratif client-centrique (centré sur le client) :** Études de cas, témoignages en vidéo.
- **Webinars/événements mensuels :** Appels à l'action forts (formulaire d'inscription, tunnel de vente).

3. Tunnel de conversion automatisé

Architecture type inspirée de John Lee :

Lead magnet : Ebook "7 erreurs à éviter pour créer une vidéo marketing performante" ou mini-information gratuite.

Pages de capture avec vidéo-CTA intégrée (voir notre offre de Vidéo Optimisé en Funnel ici : .

Séquence emails :

J1 : vidéo de bienvenue + présentation d'Asubaka.

J3 : étude de cas client.

J5 : appel à un appel découverte.

J8 : offre promotionnelle ou consultation gratuite.

Visionnez notre vidéo et téléchargez notre fiche « Inception Marketing » » !



Vous voulez aller plus loin ? Apprenez à maîtriser l'art du Marketing qui n'a pas l'air d'être du Marketing !

C'est une stratégie marketing basé sur le partage et l'apport de valeur ajoutée qui convertira votre audience en clients ambassadeurs et fidèles à votre marque.

🔗 Lien vidéo : https://youtu.be/GK23qxre4_Q

🔗 Lien ressource : <https://asubakastudio.digital/ressources>

4. Amplification via effet levier numérique

But : Développer une omniprésence cumulative.

- **Publicité à faible budget sur TikTok et Instagram pour les meilleurs Reels.**
- **Partenariats influenceurs micro-influence pour B2B créatif, tech ou startups.**
- **Challenges participatifs (growth hacking) : concours “montre ton animation DIY”.**

5. Formation DIY & Revenu passif

Créer une plateforme de formation à bas coût pour :

- **Freelancers & créateurs :** Apprendre le montage, animation 3D/2D.
- **Entrepreneurs :** Comprendre comment optimiser leurs vidéos pour convertir.

> Double bénéfice : Acquisition de leads qualifiés + développement d’une source de revenu passif.

6. Boucle de feedback & évolution

Suivre ces KPI clés :

- Nombre de contenus publiés/mois.
- Taux de rétention sur YouTube.
- Leads générés via les vidéos.
- Conversions issues des pages vidéos-CTA.
- Optimiser tous les mois en analysant les taux de clic, les commentaires et les partages.

1. Phase d'Attraction (Awareness)

Canal	Contenu	Objectif
TikTok / Reels	Shorts dynamiques avec hook percutant	Vues massives, viralité
YouTube Shorts	Extraits de cas clients ou mini tutoriels	Éducation rapide
LinkedIn	Témoignages vidéo ou storytelling projet	Crédibilité B2B
Blog SEO	Articles + vidéo intégrée (SEO+nurturing)	Trafic qualifié

2. Phase d'Engagement

Support	Contenu	Objectif
Page de capture vidéo	Vidéo éducative ou témoignage client	Récupérer les emails
Lead magnet	Mini-guide ou mini-formation gratuite	Échange valeur/contact
Webinaire	"Comment tripler vos conversions avec la vidéo"	Créer de la confiance

 **Vidéo player Asubaka** avec **CTA intégré** pour pousser vers l'offre suivante (consultation ou démo).

3. Phase de Conversion

Outils	Contenu	Objectif
Landing page Funnel	Présentation d'offre + preuve sociale	Transformation client
Appel découverte	Calendly / formulaire intégré au player	Qualification client
Offre "starter"	Pack vidéo animé ou montage express à prix réduit	Première vente rapide

 **Effet compound** : Chaque client conquis peut générer un témoignage + une étude de cas ➤ nouveau contenu pour l'entrée du tunnel.

4. Phase de Fidélisation

Support	Contenu	Objectif
Email personnalisé	Remerciement vidéo + surprise	Créer du lien émotionnel
Newsletter vidéo	Exemples clients, coulisses, promos limitées	Garder l'attention active
Formation DIY	Accès offert ou réduit au 1er module	Créer de l'upsell
Groupe communauté	Slack, Discord, ou LinkedIn privé	Nourrir la communauté



Saviez-vous qu'Asubaka Studio est spécialisé dans la création de vidéos 'TUTO' ou TUTORIELS en Motion Design 2D/3D ?

Notre solution est simple : en moins de 5 jours ouvrés, grâce à notre méthode baptisée le « Quatuor Stratégique © », nous vous envoyons votre propre vidéo de présentation alignée sur vos besoins spécifiques et optimisée pour la diffusion sur la plateforme ou page de votre choix !

Voici notre procédure « révélée » en 4 étapes :



Quatuor Stratégique ©

1. Objectif Client

Analyse approfondie de l'objectif commercial, audience et contraintes pour définir une stratégie sur-mesure.

2. Blueprint

Script stratégique documenté basé sur les principes de neuromarketing et copywriting éprouvés.

3. Variations Créatives

3 vidéos Motion Design optimisées pour l'A/B testing, chacune testant un angle ou hook différent.

4. Presets Technique

Formats, ratios et exports optimisés pour chaque régie publicitaire (Meta, Google, LinkedIn, YouTube).

Cette méthodologie constitue une véritable propriété intellectuelle différenciante qui positionne Asubaka Studio comme : « Architecte Stratégique de la Performance. »



Contactez-nous maintenant pour parler de votre projet vidéo :
contact@asubakastudio.digital

Asubaka Studio / Asubakatchin Productions

Siège : LD Les Bordes, Cominac - 09140 Ercé - SIRET 79846033300015

contact@asubakastudio.digital - 06 95 53 96 07 - 09 70 02 31 53