

31 October 2011

Today's Tabbloid

PERSONAL NEWS FOR hipipip@gmail.com

ECLECTIHK-LOG

Tatouage de Geek

OCT 30, 2011 03:22A.M.



Geek tattoos.

C'est un dessin de *Close to Home*, pêché dans le *Washington Post*. Le tatouage représente la table des éléments périodiques de Mendeleïev représentant les poids atomiques des gaz et métaux purs sur terre.

ET SI L'ON PARLAIT MARKETING

Quelle est l'heure optimale pour Twitter ?

OCT 30, 2011 03:10A.M.



Quand on s'adresse à une cible (et pour Twitter, c'est la cible de vos followers...), il est évident que la cible doit être connectée* au moment où vous lancez le twitt si vous voulez maximiser l'impact de votre message ; l'impact et aussi sa capacité à être retwitté. Pour connaître les meilleurs heures où, en moyenne, vos followers sont à l'écoute, rien de plus simple : allez sur le site *WhenToTwiit* et vous aurez en quelques secondes le graphique correspondant à vos followers.

J'ai évidemment fait cette expérience (voir graphique ci-contre : le pic de ma meilleure heure pour twitter est 10h.

Un système de "buffer" vous permet aussi de programmer la mise en ligne de vos twitts. #onarrêtepasleprogrès!

* c'est ce que le PDG de TF1 Patrick Lelay appelait "le cerveau disponible" des téléspectateurs



Pour faire mes courses alimentaires, mon cœur balance entre 3 méthodes : le traditionnel déplacement au magasin et les 2 méthodes liées à Internet. Comment optimiser mon temps et ma dépense ?

1- Aller au magasin et revenir avec les courses. En payant bien sûr le coût du carburant si on y va en voiture. Avantage : on y va quand on veut et on voit les produits avant de les acheter. Inconvénient, on perd du temps, on doit monter jusqu'à son appartement et on doit mettre de l'essence dans sa voiture...

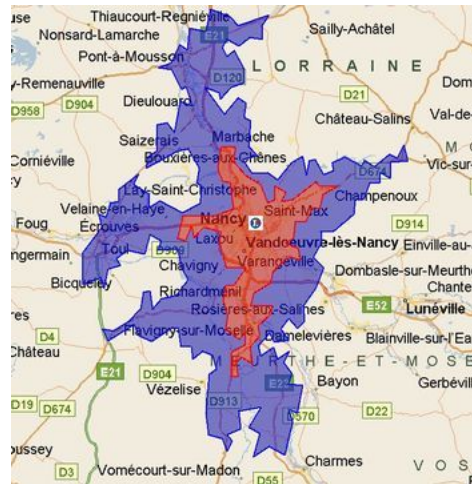
2- Faire ses courses sur internet et aller les récupérer dans un lieu plus ou moins proche du magasin : c'est le **Drive**. On va en voiture au point de picking remplir son coffre des produits achetés sur internet et ensuite on galère pour transvaser le tout jusqu'à son appartement. Avantage : on gagne du temps en amont et on y va quand on veut. Inconvénient, on utilise sa voiture.

3- Faire ses courses sur internet et se faire livrer à domicile : c'est le **cyberDrive**. Bien sûr, le coût de livraison est ajouté au coût du panier ; son montant dépend de la distance entre le domicile et le commerçant. Avantage : on gagne beaucoup de temps. Inconvénient : on doit être chez soi au moment de la livraison, et bien sûr on paie la livraison.

Les solutions Drive et Cyberdrive se développent. Par exemple, aujourd'hui, il y a 6 000 produits référencés chez Leclerc Drive, 8 000 chez Auchan et près de 40 000 chez Houra (Cora) pionnier du cybermarché. Mais le choix optimum pour le consommateur n'est pas évident. Il dépend - à prix de vente identique selon les magasins - de plusieurs variables : frais de livraison versus coût de l'aller retour en voiture au point de picking.

Et ce coût ne fait que croître compte tenu de l'évolution du prix des carburants : pour une voiture moyenne, 50 centimes d'€ au kilomètre soit 7 € pour l'aller retour moyen à un gros hypermarché de périphérie de ville moyenne.

Ce coût se situe dans le bas de la fourchette des frais de livraison des grandes enseignes.



Encore faut-il que le consommateur connaisse précisément, en fonction de sa voiture, de son adresse et des localisations géographiques des hypermarchés et supermarchés, ce coût d'aller retour, coût qu'il a jusqu'à ce jour négligé. Il faut aussi qu'il connaisse les frais de livraison de chaque enseigne à son domicile.

On va savoir, sur Internet, répondre à ces questions

Ainsi, pour des zones d'habitation importantes que l'on peut dès à présent parfaitement isoler géographiquement, le cybermarché (avec livraison) devient, au fil de l'augmentation du carburant, un concurrent de plus en plus important aux Drive (sans livraison), formule de distribution présentée comme la formule d'avenir pour les jeunes couples dynamiques avec enfants. Mais il faudra surveiller les coûts de livraison...

Prenons un exemple réel dans l'agglomération de Nancy : le logo Leclerc donne la position du Leclerc Drive. L'hypothèse concerne une voiture moyenne (0,40 € au km)

En rouge la zone d'habitat où aller au Drive revient moins cher que de se faire livrer par "place du marché.fr" filiale de Casino frais : de 6 à 9 € en fonction du montant (6 € pour > 120 €) 5 000 références produits

En bleu la zone où aller au Drive revient moins cher que de se faire livrer par "Houra" filiale de Cora: frais 16 € pour > 75 € 40 000 références

Pour la zone en blanc (ex Lunéville), le consommateur a intérêt à se faire livrer quelle que soit le cybermarché.

Conclusion : les décisions impulsives en matière de méthode pour faire ses courses ne sont pas forcément les plus économiques.

JP Chivot et H Kaufman

ECLECTIHK-LOG

S'évader devant son écran d'ordinateur...

OCT 27, 2011 01:54A.M.

S'évader devant son écran d'ordinateur...C'est le thème du dessin d'aujourd'hui de Harold's Planet. Je suis sûr que ce dessin va parler à nombre d'entre vous...



ECLECTIHK-LOG

Croquis sans Crayon (213) : On n'arrête pas le progrès

OCT 26, 2011 12:21P.M.

J'ai une amie qui est professeur d'histoire-géographie dans un lycée de Provence. Elle a donné un devoir à ses élèves et corrige les copies. Elle est très ennuyée et demande mon assistance car 3 ou 4 de ses élèves lui ont rendu leur devoir... sur une clé USB ! Et bien entendu, sur les clés de ces élèves, on trouve de tout ; en cherchant bien, je trouve le devoir en question, dans un logiciel que je ne connais pas.

Après quelques tentatives, j'arrive à convertir le tout en format Word. Pour l'une des clés USB, je ne trouve rien car le contenu de la clé n'apparaît pas sur le bureau.

Aurait-il rendu **Copie blanche**, euh, USB blanche ? 

ET SI L'ON PARLAIT MARKETING

Galerie de portraits / Buzz ze Brand

OCT 26, 2011 05:40A.M.

En attendant que je vous débrieife tout ce que j'ai appris à Buzz the Brand (Hou la la, quel boulot, j'ai la tête dans le sac !), voilà une galerie de portraits. Je pense que vous les reconnaîtrez tous. La suite sur mon profil Facebook. A noter la solide compétition entre Emmanuel Vivier et moi (sur le plan photographique... !)

En prime, les slides que j'ai présentés.

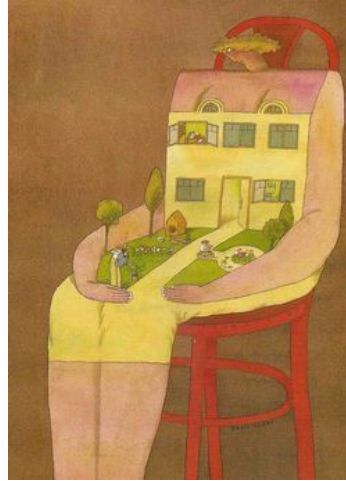




ECLECTIHK-LOG

Les 7 gestes et attitudes des Hommes qui énervent les Femmes

OCT 25, 2011 06:37P.M.



Après les gestes des Femmes qui énervent les Hommes, voilà la Vidéo du Succès symétrique avec les gestes (et attitudes) des Hommes qui énervent les Femmes. La liste est longue et nous vous engageons à nous proposer, Mesdames, d'autres gestes que Magali, partenaire officielle des Vidéos du Succès de HK et PPC Et la vie devient plus facile, aurait pu oublier...

L'illustration originale ci-contre est de Devis Grebu

News from New York / Buzz the Brand 2011

View more presentations from Henri Kaufman



- 1. A la maison-** Cuvette des toilettes qu'il ne rabaisse jamais- Zapping TV télécommande dont il a le monopole- N'a jamais compris comment marchait le lave linge ou le fer à repasser- Il nous pique systématiquement notre presse " People " - qu'il fait semblant de mépriser - alors que l'on ne l'a pas encore lue en nous dévoilant tous les scoops et en disant que c'est nul...
- 2. Chez des amis-** Faire style de ne pas avoir repéré la " bombasse " de la soirée et répondre qu'il ne l'avait pas remarquée...à la question " Comment tu la trouves ? " - Faire son macho devant ses copains
- 3. Avec notre famille-** Sortir son ipad ou son iphone et ne pas prendre part à la conversation....
- 4. Au travail-** Considérer que lui a un métier, une carrière et nous un job !
- 5. Avec nous-** Ne pas remarquer que l'on est allée chez le coiffeur- Remarquer notre nouvelle tenue en nous demandant combien elle a coûté ?- Ne pas souhaiter la Saint Valentin en prétextant que c'est

une fête commerciale - Ne pas nous offrir le cadeau que l'on a ostensiblement montré dix fois en vitrine

6. En vacances- Nous laisser les organiser et se plaindre de notre choix pendant toutes les vacances- Regarder les filles sur la plage et ne pas remarquer que l'on a perdu 3 kilos...

7. Au resto- Nous emmener dîner dans des petits bistrot de quartier en nous parlant toute la soirée de tous les restos chics et tendance qu'il a testés au travail- Piquer dans notre assiette et dire qu'il aurait préféré notre plat- Nous dire que ça serait mieux que l'on ne prenne pas de dessert (c'est lui qui paye l'addition !)



ECLECTIHK-LOG

Concert Musidances à l'Isle sur la Sorgue

OCT 24, 2011 05:56A.M.

Un concert avec des musiciens exceptionnels en formation de quatuor à cordes avec Harpe. Un grand moment de bonheur. Merci à Amaryllis Billet, Anne-Cécile Brielles, Hélène Barre, Nicolas Cerveau et Nathalie Cornevin. Au programme Claude Debussy et André Caplet (dans un morceau peu joué Le Masque de la Mort Rouge, d'après une nouvelle d'Edgar Poe).

Toutes les photos se trouvent sur mon album Facebook



ET SI L'ON PARLAIT MARKETING

Ils ont pensé le futur

OCT 24, 2011 03:22A.M.



Dans cette catégorie, viendront au fur et à mesure les nouvelles contributions et les commentaires/réflexions.

@suivre...

ECLECTIHK-LOG

Toutes mes notes de la semaine écoulée...

OCT 24, 2011 02:42A.M.

Elles se trouvent là, du 16 au 23 Octobre 2011, bien mises en page par mon Tabbloïd : il suffit de cliquer sur la photo d'écran ci-dessous.

24 October 2011

Today's Tabbloid

PERSONAL NEWS FOR hipipip@gmail.com

ET SI L'ON PARLAIT MARKETING

Conseils du Lundi (81) : Être entrepreneur... dans son entreprise

OCT 23, 2011 09:10A.M.



Tout le monde n'est pas entrepreneur, et la plupart d'entre vous êtes salarié dans une entreprise que ce soit en tant que Directeur,

plimenter votre vie

- **Soyez généreux, charismatiques**, "partageurs de savoir". C'est ainsi que vous attirerez les meilleurs à vous, et que vos fournisseurs et prestataires vous feront confiance
- **Adoptez la "positive attitude"**. Les clients, les fournisseurs, les banquiers, les free-lances, les partenaires ne font confiance qu'à ceux qui ont une tête de "winner"
- **Ne fermez JAMAIS la porte de votre bureau**. Vous devez être accessible à tous, et n'hésitez pas à aller voir très régulièrement chacun de vos collaborateurs. Si vous avez un entretien confidentiel à faire, utilisez une salle de réunion.
- **Soyez à l'affût de toutes les opportunités**, et apprenez à les saisir. Ne tergiverser pas, la concurrence veille !
- **Restez à la pointe de la technique du métier** que vous pratiquez. Apprenez à écouter (et maîtriser) vos instincts et émotions.
- **Soyez le même, que vous vous adressiez à un directeur ou à l'hôtesse...**
- **Soyez présent dans les Réseaux Sociaux**. Apprenez à parler à un journaliste, ou en public. Et passez du temps à écrire vos

