

LE PLAYBOOK MARKETING 2026

Tactiques concrètes + frameworks + cas réels

Bienvenue sur Strategicom

Le marketing change tous les 18 mois. On filtre pour toi : tactiques qui marchent en 2026, pas en 2018.

Tu reçois ce guide parce que tu fais confiance à Strategicom pour t'aider. On te livre une méthode concrète, sans bullshit, sans marketing déguisé.

Sommaire

- 1. Top 10 tactiques marketing 2026
- 2. Les 5 frameworks essentiels (AIDA, AARRR, JTBD, RICE, 4P)
- 3. Stack outils 2026 (par budget)
- 4. 5 erreurs qui plombent les boîtes
- 5. FAQ

1. Top 10 tactiques marketing 2026

Tactiques avec ROI mesurable, pas du buzzword :

Tactique	Type	ROI typique
SEO long-tail (B2B)	Acquisition	3-6x sur 12 mois
Newsletter B2B avec lead magnet	Acquisition	2-4x, lifetime value haut
LinkedIn organique (posts perso)	Brand	Très haut si fondateur
Communauté (Slack/Discord/Circle)	Retention	5-10x
Webinars perpétuels (Demio, ON24)	Conversion	3-8% de show-up x conversion
UGC (User Generated Content)	Brand	1-2x — dépend de la marque
Programme d'affiliation	Acquisition	10-20x si bien géré (B2C)
Automation email post-trial	Conversion	+15-30% d'activation
Retargeting Meta + Google	Acquisition	2-3x
Influenceurs micro (5-50k)	Brand	Variable, à tester

2. Les 5 frameworks à maîtriser

Étape 1 — AIDA (Attention, Intérêt, Désir, Action)

Pour structurer une landing page ou une pub.

Étape 2 — AARRR (pirate metrics)

Pour mesurer un funnel SaaS : Acquisition, Activation, Retention, Referral, Revenue.

Étape 3 — JTBD (Jobs To Be Done)

Pour comprendre ce que tes users essayent vraiment d'accomplir.

Étape 4 — RICE (Reach, Impact, Confidence, Effort)

Pour prioriser ta roadmap produit/marketing.

Étape 5 — 4P revisités (Product, Price, Place, Promotion)

Marketing strat de base, encore valable.

3. Les 5 erreurs à éviter

Voici les pièges que la majorité tombent dedans. En les évitant, tu gagnes 6 mois.

Erreur #1 — Faire du contenu sans persona

Tu vises tout le monde = tu touches personne.

Erreur #2 — Mesurer la mauvaise métrique

Vanity metrics (followers, vues) ≠ business metrics (CAC, LTV, MRR).

Erreur #3 — Pas d'attribution

Si tu sais pas d'où viennent tes clients, tu peux pas optimiser.

Erreur #4 — Trop de canaux

1 canal maîtrisé > 5 canaux moyens. Concentre-toi.

Erreur #5 — Pas de funnel

Si y'a pas d'étape mesurable entre acquisition et revenu, tu fais que de la com.

4. FAQ — questions qu'on nous pose le plus

Q : Combien investir en marketing au démarrage ?

R : 10-30% du CA en B2B, 20-50% en B2C. Avant CA : ce que tu peux te permettre sans casser le produit.

Q : SEO ou Ads pour démarrer ?

R : Les deux. Ads pour valider ton message (1 mois), SEO pour la durabilité (12-24 mois).

Q : Faut-il une agence ou freelance ?

R : Freelance pour un canal spécifique. Agence pour stratégie 360. Mais d'abord : recrute en interne.

Q : Comment savoir si ma marque est forte ?

R : Mesure le brand search (combien tapent ton nom dans Google) sur 12 mois. Si ça monte : c'est bon signe.

Et maintenant ?

Tu as les clés. Tu sais quoi faire et quoi éviter.

Voici ce que tu reçois dans les semaines qui viennent :

- **Dans 3 jours** : La méthode AARRR appliquée à un cas réel (SaaS B2B)
- **Dans 7 jours** : Comment construire une newsletter qui convertit
- **Dans 14 jours** : Le stack marketing complet à 200€/mois

Une question ? Un sujet à traiter ?

Réponds simplement à n'importe quel email de Strategicom. On te lit personnellement.

À très vite,

L'équipe Strategicom

<https://strategicom.fr>