



APPLE c'est bien! C



Nomao

De la recherche d'expér
à l'application pour ça



Université de Caen
Basse-Normandie

M²

MANAGEMENT
DU SPORT
STAPS CAEN



Oral de Marketing - 2010
Steven LEQUESME
Ibrahima NIANG

Plan

Historique de la marque Apple et du personnel

Analyse du marketing opéré par Apple

Détail sur le produit Iphone

Marketing des applications et de l'Apps



Apple's First Logo (1976)



1976-1998



Current logo

Steve Jobs

- **Naissance** 1955 San Francisco en Californie
- Cofondateur et actuel CEO d'Apple
- Un des pionniers de la micro-informatique
- Créateur de Next et les studios d'animation Pixar
- **2000** A l'origine du lancement et des succès planétaires de l'iPod et de l'iPhone.
- **2009** 43ème fortune américaine



Apple

1976Création société Apple: Steve Jobs, Steve Wozniak, Steve Jobs et

EVOLUTION DU PRODUIT AUTOUR DU LOGO

→ Pomme comme symbole de l'essence



Avancé

Valeurs

Fiable

Intuitif

Peu sensible aux virus

Design

EXPERIENCE

*Rapide à
mettre
en route*

Simple

Elitiste

Stable

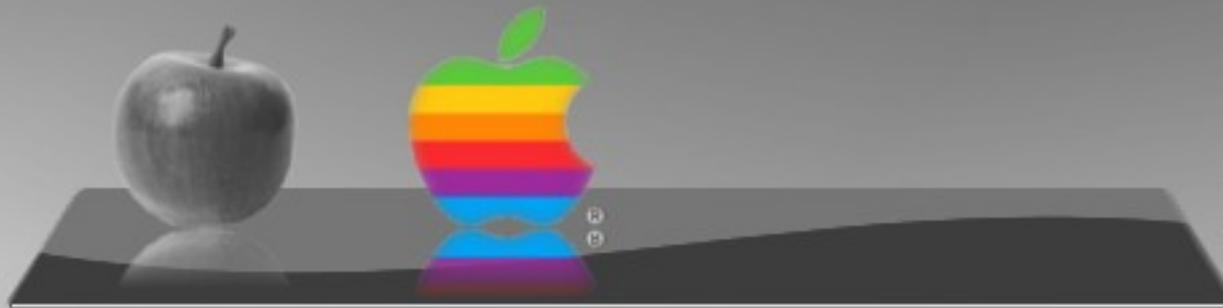
Professionnel



PRECEPTES MARKETING

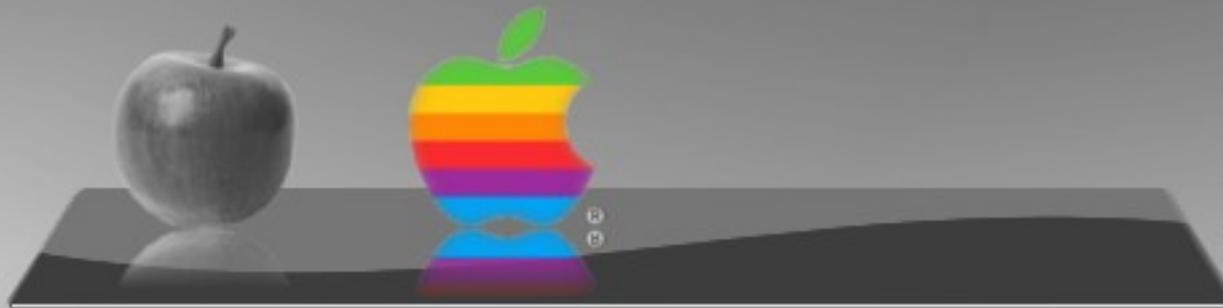
Source : SETH GODIN, « tous les marketeurs sont des menteurs car les consommateurs adorent qu'on leurs raconte des histoires »

- **On ne vend pas un produit**
- **Ne pas être les premiers à attaquer un marché**
- **Chouchouter les premiers utilisateurs**
- **Raconter une belle histoire**
- **Aller plus loin**



STRATEGIE DE COMMUNIC

- Marketing viral
- Couverture médiatique forte
- Fans=Prescripteurs = alimentent les rumeurs
- BAO colossale
- Concept novateur du produit
- Modèles de la concurrence
- Le charisme de Steve Jobs



FORMES DE VENTES

iTunes
From \$59 to \$249¹



Market leader

iOS
From \$199 to \$499¹

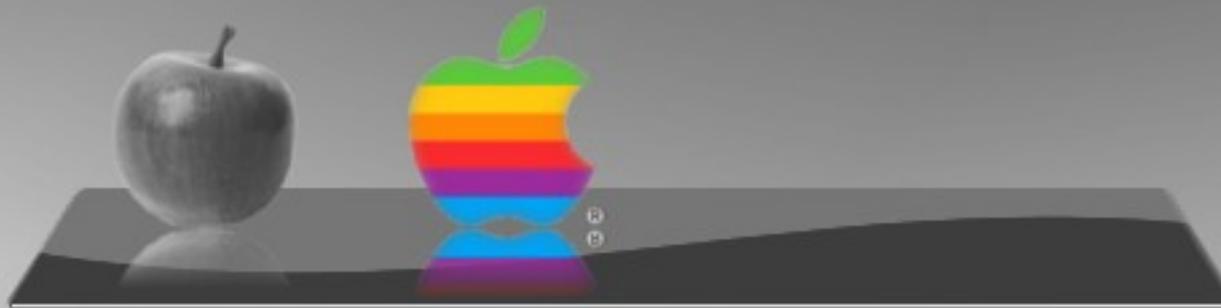


100m iPhones sold by 2011 (est.)

Mac OS
From \$699 to \$1199¹



8 % market share



Iphone Ipad



Invention de l'année 2007

DEFAULTS « trop gros, sans messagerie, trop médiatisé, trop lié à AT&T, etc... »

DESIGN « l'iPhone parle la même langue dans un monde rempli de gadgets inutiles »

TACTILE « Apple n'a pas inventé l'écran tactile, mais elle a su quoi en faire et innover »

INFLUENCE « AT&T a laissé à Apple la gestion de la couche logiciel. »

INTERFACE « Mac Os X = ouverture aux applications »

Amorce de quelque chose de grand comparé à l'évolution de l'Ipod

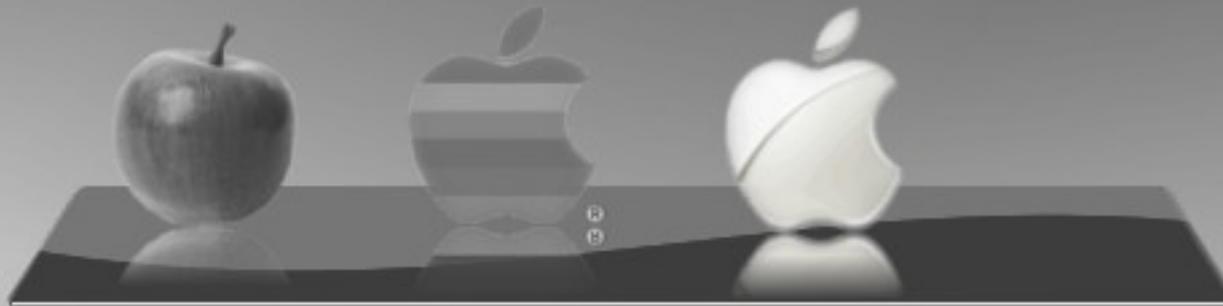


Stratégie marketing : Produit

Photos/vidéos
Écouter de la musique et
Synchronisation et échanges de données
avec iTunes, iCalendar, iPhoto, iMovie, iWeb, iBooks, iCal, iPhoto, iMovie, iWeb, iBooks, iCal, iPhoto, iMovie, iWeb, iBooks
(Wifi, EDGE, Bluetooth)
Carnet d'adresses

Ecran multi-touch
Internet

Batterie intégrée
Désign
Casque



Stratégie marketing

Prix de vente élevé

Conditions spécifiques pour revendeurs de téléphonie mobile

Pourcentage sur les abonnements téléphoniques et sur les applications iPhone à hauteur de 30%



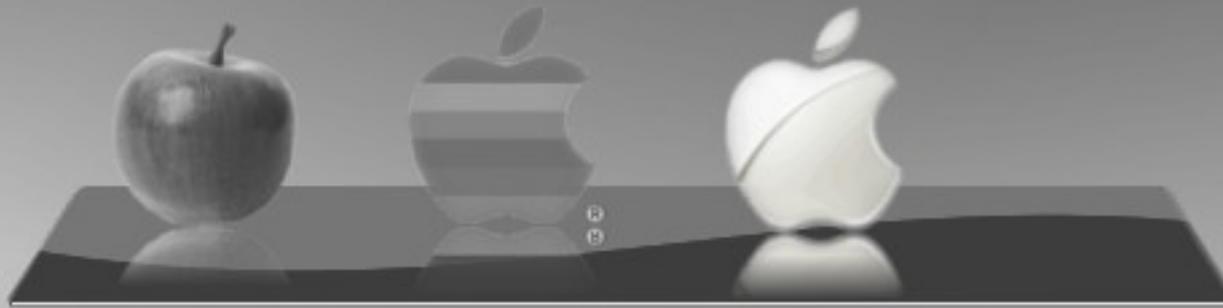
Stratégie marketing : Distribution

Outre les Apple Store, l'Iphone peut être acheté ainsi :

2007 exclusivité pour Orange

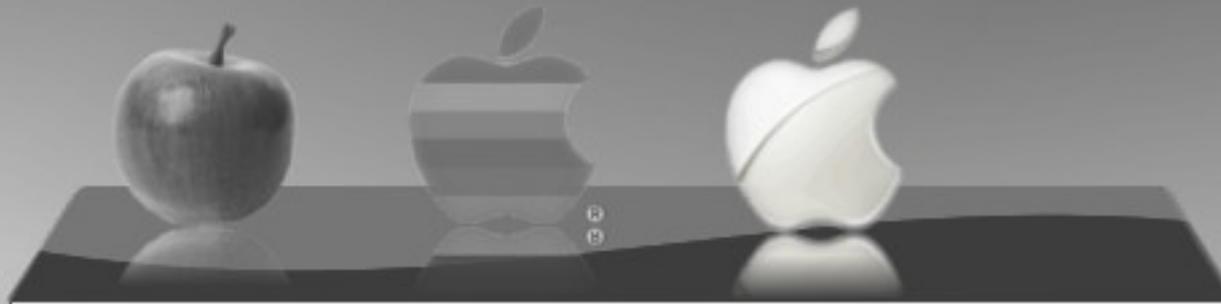
2008 SFR et Bouygues invoquent la distorsion du marché

11 Janvier 2010 Autorité de la concurrence valide la proposition d'Apple et de Bouygue sur une exclusivité de trois mois en France, mais ne concerne pas le futur iPad.



Stratégie marketing : Promotion

OBJECTIF : Créer un buzz médiatique :
Publicité massive et originale lors des lancement produits
Création d'évènement + Presse = puissant agent publicitaire

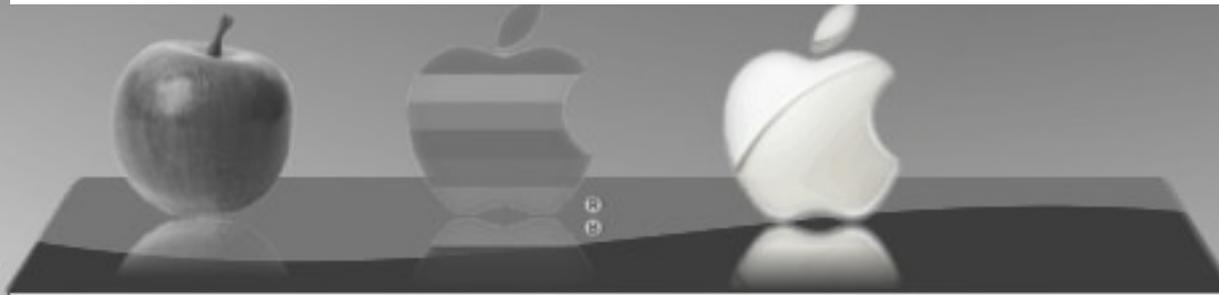


1 PRODUIT = 1 USAGE, 2 PRODUITS = 3

Complémentarité : des applications permettent de lier les



Source: «Apple 8 Easy Steps to Beat Microsoft (and Google)» par FaberNovel



App store

500 million apps downloaded.
And counting.



There are more than 15,000 apps on the App Store, and so far iPhone users have downloaded an incredible 500 million, in every category from games to business.



Évolution du marché

Evolution du service App Store



Source : site officiel d'Apple,
<http://www.apple.com/>

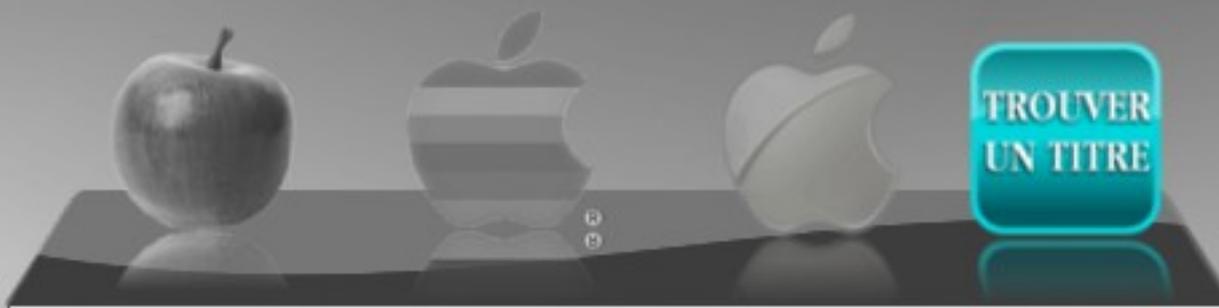
200 MILLION APPS
ARE BEING DOWNLOADED
MONTHLY, 
GENERATING MORE THAN
\$500 MILLION
IN REVENUES



OF WHICH 30% GOES TO
APPLE & 70% TO
DEVELOPERS

...EACH MONTH.

*Flurry.com, Admob.com, Apple.com



Technique marketing

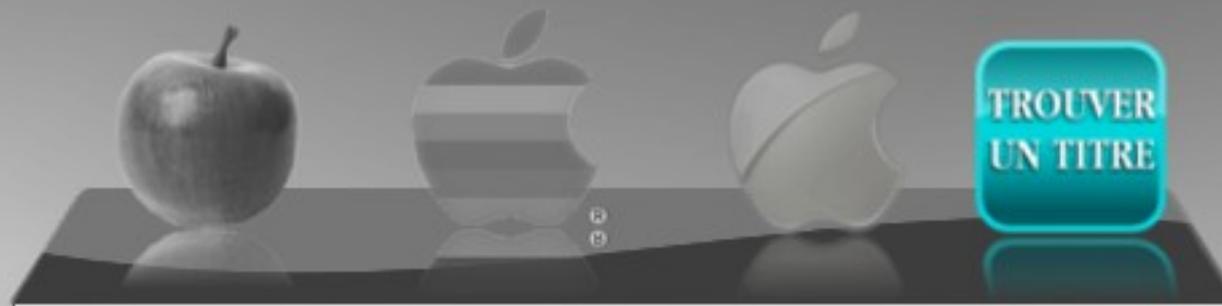
Verrouillage du système → rôle des tarifs et contenus par Apple

Les Inrockuptibles du 15/12/2010 : « Comment Apple enferme ses clients dans un système verrouillé »

Intégration verticale du système hardware/software

Pour les développeurs → obligation d'y être pour exister

Pour les consommateurs → intégration parfaite à l'environnement et élément central des publicités :



La place des développeurs

- Programmer : gratuit mais long
- Proposer à Apple. Le développeur doit payer (~90\$ le compte « développeur »)
- Être validé par Apple. Si valide, le développeur doit choisir le prix de vente imposé par Apple (0,79\$, 1,49\$, ...) qui récupère 30% de toutes les ventes

**Politique commerciale très contraignante pour les développeurs
mais très rentable pour Apple**



Source : <http://blogs.rtlinfo.be/tendancesnumeriques/>

Concurrence des smartph



TROUVER
UN TITRE

Concurrence des plateformes



Electronic Frontier Foundation (EFF)

→ autorisation du Jailbreak

→ possible déblocage du téléphone à tous les opérateurs

→ 17 millions de dollars = 3,4% des recettes de l'Appstore.



Iphone : intégré à un ensemble de matériel compatibles entre eux.

→ Objectif marketing d'un compte client sur lequel se synchronisent tous les p

→ Limite le matériel on Apple n'est pas ou peut compatible qui donne un communautarisme important des utilisateurs d'Apple qui sont attachés à une

Appstore : Croissance très importante liée à l'absence de concurrence pendant 2010, l'arrivée d'Android et de Windows Phone 7 profitent du slogan « il y a un ça » et apportent des solutions nouvelles en terme de marketing : logiciels libres grand choix en terme de smartphone.



La politique du contrôle total opérée par Steve Jobs a un avantage certain concernant la certitude de satisfaire le consommateur et les développeurs, mais est aujourd'hui rattrapée par des acteurs forts qui n'enferment pas le consommateur dans un système verrouillé.

Fort de ses nombreuses applications, la place va de Google avec Android accompagné nombreuses applications issue des défenseurs des libertés indiv