

# Cas d'usage et bénéfices multiples de Map & Match

CAS D'USAGE	PERSONAS	CARACTERISTIQUES M&M	BENEFICES	REFERENCES
<b>RECRUTEMENT</b> Assessment C-level ou Manager	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dirigeant</li> <li>DRH</li> <li>Manager</li> <li>Fonds d'investissement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Profil MAP / débriefing possible du candidat</li> <li>Analyse du profil du candidat / attendus du poste et si accessible au profil de son manager</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Objectiver le recrutement, la motivation du candidat / attendus du poste</li> <li>Optimiser la rétention, réduire le turnover</li> <li>Identifier des alertes objectives pour anticiper la prise de poste</li> <li>Révéler des collaborateurs sous les radars</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Maif International</li> <li>RTS</li> <li>Argusa</li> </ul>
<b>ONBOARDING MANAGER</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dirigeant</li> <li>DRH</li> <li>Fonds d'investissement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Profil / Debriefing (individuel)</li> <li>Workshop avec le manager (à partir du Map Scan avec partage du lien)</li> <li>Séminaire collectif d'une journée ou d'une demie journée avec toute l'équipe</li> <li>Séance individuelle 6 mois post prise de poste</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Connaissance de son style managérial</li> <li>Objectiver la connaissance de son équipe</li> <li>Accélérer l'alignement et la mise en mouvement d'une équipe face à des enjeux</li> <li>Accélérer l'adoption par son équipe en tant que manager</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BNP Leasing Solutions</li> <li>Evermaps</li> <li>New manager new team ⚡ <a href="#">map &amp; match</a></li> </ul>
<b>TALENT DEVELOPMENT</b> Formation Management	<ul style="list-style-type: none"> <li>DRH</li> <li>Dirigeant</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Profil / Debriefing (individuel ou collectif)</li> <li>Caractérisation des attendus par type (manager leader, savoir déléguer, sales manager...) - bibliothèque, fiche de poste...</li> <li>Apprentissage et parcours de formation personnalisés / profil révélé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>De la théorie à la mise en pratique par:</li> <li>Visualisation des attendus / aux thèmes abordés dans le parcours de développement,</li> <li>Personnalisation de la formation avec un plan de développement personnel,</li> <li>Accélération de l'appropriation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Continuity</li> <li>Indigo</li> </ul>
<b>TEAM EFFECTIVENESS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Membres Comex/ Codir</li> <li>Manager d'équipe opérationnelle ou métier</li> <li>Dirigeant ou Fonds d'investissement : Crise de gouvernance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Profil / Debriefing</li> <li>Workshop avec le manager (à partir du Map Scan avec partage du lien)</li> <li>Séminaire collectif d'une journée ou demie journée avec plan d'actions / feuille de route</li> <li>Séance de feedback collective post séminaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Engagement individuel par connaissance de soi et prise de hauteur</li> <li>Management: clés de management individuel et d'équipe</li> <li>Equipe: Cohésion, alignement, priorisation, performance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ETI: Comdata, RTS, Sonepar</li> <li>Start Up: PerfectStay, Continuity, monpetitplacement</li> <li>PME: Quipment, Grain de Malice, France Addictions</li> <li>TPE: ParisFashion, Jamespot</li> </ul>
<b>TRANSFORMATION</b> Conduite du changement	<ul style="list-style-type: none"> <li>Responsable du Projet de Transformation (qui peut être le dirigeant)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diagnostic du périmètre (profils individuels)</li> <li>map scan des équipes clés et de la culture managériale</li> <li>Identification des acteurs clés (casting) / attendus des rôles (caractérisation)</li> <li>Accompagnement des équipes et des managers (formation, plans d'actions)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Une approche exhaustive pour le diagnostic et pour révéler ceux auxquels on pense pas</li> <li>Un accompagnement personnalisé</li> <li>Anticipation des points de blocages</li> <li>Accélération de la mise en mouvement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Groupe Colisée</li> <li>CAC 40 indus. par KPMG</li> <li>DSI Canton Jura</li> <li>Sanofi</li> </ul>

# Les tarifs : quel package pour quel besoin ?

## Règle #4: Ne pas afficher le prix du test seul

CAS D'USAGE	CONTENU	PRICING M&M *	Exemples de Pricing et Revenus constatés
<b>RECRUTEMENT</b> et Mobilité 	Profil Map (Individuel) (map digital, pdf et 3 principaux talents)	pack 10 profils <b>900€</b> soit 90 € / profil	<b>490€ / profil débriefé → x5</b> + <i>commission sur abonnement si vente SaaS au client (15% puis 10% sur les années suivantes)</i>
<b>ONBOARDING MANAGER</b>	Profils Individuels (manager + équipe) + Map Scan + Map Team Export des rapports + Connexion Saas pour consultation des profils	pack 10 profils <b>1800€</b> soit 180 € / profil	<b>600€</b> par profil/ débriefing 90' qui comprend le style managérial + Workshop Manager <b>1500€</b> + Option séminaire cohésion d'équipes (à vos tarifs) – <b>2000 à 3500 €</b> + Option 4 à 6 séances de Coaching (à votre taux horaire) – <b>2000 € à 3000 € = 4000 à 8000 € → x2 à x5</b>
<b>TALENT DEVELOPMENT</b> <b>Formation Management</b>	Profil Map (Individuel + équipe) + Caractérisation des rôles (à partir de la Bibliothèque) + Map Scan / objectifs + Map Team / dynamique équipe	pack 10 profils <b>1800€</b> soit <b>180 €</b> / profil	<b>600 €</b> par profil/ débriefing 90' qui comprend le style managérial+ Workshop Manager <b>1500€</b> + Option séminaire cohésion d'équipes (à vos tarifs) – <b>2000 à 3500 €</b> + Option 4 à 6 séances de Coaching (à votre taux horaire) – <b>2000 € à 3000 € = 6100 à 8600 € → x5</b>
<b>TEAM EFFECTIVENESS</b> 	Profils individuels (manager + équipe) + Map Scan (équipe) et si souhaité équipe MapTeam (dynamique équipe) Export des rapports + connexion Saas pour consultation	pack 10 profils <b>1800€</b> soit 180€ / profil	<b>490€ / profil débriefé (équipe)</b> + <b>3500 à 5000€</b> Workshop + Séminaire (½ ou 1 journée) + <b>500 €</b> feedback collectif un mois après = <b>10 400 €</b> (10 personnes) → <b>x6 à x7</b>
<b>TRANSFORMATION</b> Conduite du changement	Profils Maps (périmètre du projet) Map Scan (équipe) et si souhaité création équipe par Map Team Casting	Abonnement 50 profils à <b>5 880€</b> ou 100 profils à <b>10 680€</b>	<i>Commission sur abonnement 15% (1ere année) puis 10% si vente de la plateforme au client</i> Diagnostic entre <b>10 000 et 20 000 €</b> + Accompagnement (à votre taux horaire) – + <b>50 000 €</b> = <b>70K€ à 100K€ → X 8 à x10</b>