

Maddyness, en partenariat avec Salesforce, lance sa nouvelle newsletter 100% conseils

Maddyness innove avec une nouvelle newsletter bi-mensuelle adressée aux dirigeants et dirigeantes et à leurs équipes pour leur offrir les bonnes clés pour passer cette crise et continuer de faire grandir leurs entreprises.

Temps de lecture : minute

3 mai 2021

Trouver les bonnes ressources et les bons conseils, quand on entreprend, peut vite devenir un casse-tête. Les sources d'information sont pléthoriques et ce qu'on trouve en ligne n'est pas toujours ni à jour, ni très pertinent. Face à ce constat, nous avons décidé d'accompagner les entreprises résilientes et de leur donner les clés nécessaires pour sortir de cette crise encore plus solides qu'avant. Et c'est en nous associant à Salesforce - qui accompagne, en France, des milliers de startups, scaleups, PME et grands groupes dans leur transformation grâce au numérique -, que nous proposons à nos lecteurs et lectrices cette toute nouvelle source d'information dédiée à la croissance.

Ensemble, nous nous tenons aux côtés des entrepreneurs et des entrepreneuses pour offrir des outils adaptés et des bons conseils, pour vous aider à vous préparer pour demain. Notre objectif commun est de vous apporter des conseils pour croître, aller chercher de nouveaux marchés et profiter de cette crise pour vous réinventer et innover.

Dans cet objectif d'accompagner la reprise, nous avons décidé de donner plus de poids à notre format iconique Maddytips, une ressource destinée

à aider entrepreneurs et entrepreneuses à avancer au mieux dans leur business et qui repose sur les précieux retours d'expérience d'experts et expertes que nous sélectionnons avec minutie. Ce format se transforme et évolue pour vous être livré de manière plus fluide et directe et devient, dès demain mardi 4 mai, une newsletter éditorialisée truffée de conseils.

Des conseils pertinents sur des problématiques urgentes de croissance

Le modèle de la newsletter nous permet de vous adresser, directement dans vos boîtes mails, les informations qui vous intéressent le plus. C'est ce que nous souhaitons faire avec ce nouveau rendez-vous éditorial créé en partenariat avec Salesforce : vous offrir les conseils les plus pertinents sur des problématiques urgentes de croissance.

Toutes les deux semaines, ce nouveau rendez-vous offrira des clés et des éléments de réponses à des problématiques telles que : comment optimiser le bien-être et la productivité de vos équipes en période de crise ? Comment adapter votre stratégie commerciale ? Comment maintenir la relation avec vos clients ? Autant de questions auxquelles nous apporterons des réponses à travers des articles, des interviews vidéo, mais aussi des retours d'expérience d'entreprises qui ont fait leurs preuves. Ce nouveau rendez-vous éditorial sera également l'occasion pour les experts et expertes de Salesforce de partager leurs conseils issus de nombreuses années d'accompagnement des entreprises françaises dans leur développement et leur croissance.

Anaïs Richardin, Directrice de la rédaction, Maddyness

Raphaël Croteau, Senior Regional Vice President, Salesforce France

Vous souhaitez en savoir plus ? Inscrivez-vous à la [newsletter Maddytips](#) pour la recevoir dès demain !

Article écrit par Maddyness