

PCR

Proposition commerciale -
Stratégie et marketing



OBJECTIFS

PRÉCISION | PRIORISATION | INNOVATION

Améliorer la présence en ligne et la mise en œuvre des projets digitaux

Adopter une approche réactive axée sur les données

Résoudre les difficultés organisationnelles susceptibles de peser sur l'efficacité marketing

Maximiser la valeur, la portée et l'impact de la marque sur chaque segment cible

STRATÉGIE

ORIENTATION SOLUTIONS | DÉVELOPPEMENT CRÉATIF | GESTION ADAPTATIVE

En matière de réussite, **la stratégie est déterminante**. Celle-ci doit non seulement découler d'une approche visionnaire, mais aussi de principes éthiques fondateurs.

La définition d'une stratégie commence par l'identification et la clarification des problèmes. **Quels sont les problèmes à résoudre ?** Nous aidons nos clients à identifier les problèmes auxquels leur entreprise est susceptible d'apporter des solutions. Nous les accompagnons ensuite dans la conception et l'exécution de ces solutions.

Nous appliquons cette démarche aux relations publiques, à la publicité et à l'ensemble des activités commerciales. Derrière chaque solution se cache **une histoire**.

Nous nous attachons à optimiser nos performances en continu, en restant à l'écoute de différents canaux de feedback. Notre expertise nous permet d'interpréter les tendances globales à des fins opérationnelles. Pour analyser les performances des campagnes marketing, nous tenons compte de domaines aussi divers que la théorie des ancrages, l'ethnographie ou l'analyse par grappes.

ORIENTATION SOLUTIONS | DÉVELOPPEMENT CRÉATIF | GESTION ADAPTATIVE

PLANIFICATION

PLAN STRATÉGIQUE

Le plan stratégique structure l'ensemble des activités marketing, et fournit une feuille de route à long terme (12 à 18 mois). Il représente un cadre décisionnel, et sert de référence pour le développement des campagnes. Ce plan récapitule la vision globale, ainsi que les objectifs commerciaux, et traduit ces derniers en stratégies concrètes, détaillées à l'échelle du secteur d'activité, des clients et des prospects.

ÉTENDUE DU CONTRAT

L'étendue du contrat est un document formalisé à titre trimestriel, sur la base du plan stratégique. Il détaille les livrables à fournir au cours du trimestre visé. Ce document liste les tâches à exécuter, ainsi que les échéances associées. Il permet de suivre l'exécution du contrat, et peut être révisé en temps réel.

REPORTING

REPORTING PERSONNALISÉ

Nos experts en science des données collectent du feedback brut et élaborent des indicateurs sur mesure, alignés sur les objectifs du projet analysé. Ces indicateurs sont constamment évalués et ajustés en fonction des besoins. Nous assurons le suivi simultané de plusieurs canaux de feedback, afin de fournir des interprétations significatives. La force de notre équipe réside en effet dans l'alliance du marketing et de la science des données.

PCR

Tarification et structure des livrables

CONSULTING TRANSVERSAL

Implémentation de HubSpot
Identification d'opportunités techniques
Interfaces utilisateur de conversion
Conseil stratégique en matière de call-to-action
Consultation relative à la conception du site web
Offres de contenu
Pages de destination
Pages de remerciement
Consultation relative aux offres de contenu
Développement de workflows
Stratégies de contenu
Développement de campagnes sur les réseaux sociaux
Gestion des contacts
Segmentation ethnographique
Analytics fondamentaux et développement d'indicateurs

STRATÉGIE DIGITALE

Planification stratégique
Évaluation continue des indicateurs
Développement de campagnes
Construction de liens et RP digitales
Conseil stratégique en matière de call-to-action
Développement d'opportunités off-page
Optimisation on-page
Analyse des mots-clés
Implémentation de HubSpot
Identification d'opportunités techniques
Interfaces utilisateur de conversion
Développement de workflows
Stratégies de contenu
Développement de campagnes sur les réseaux sociaux
Gestion des contacts
Segmentation ethnographique
Analyse et développement d'indicateurs
Stratégie relative aux moteurs de recherche
Publicité CPC

PARTENAIRE STRATÉGIQUE

Consultation organisationnelle
Analyse et recommandations Agile
Consultation relative au leadership
Stratégie à long terme
Développement commercial
Conseil stratégique en matière de call-to-action
Évaluation continue des indicateurs
Développement de campagnes
Construction de liens et RP digitales
Développement d'opportunités off-page
Optimisation on-page
Analyse des mots-clés
Implémentation de HubSpot
Identification d'opportunités techniques
Interfaces utilisateur de conversion
Développement de workflows
Stratégies de contenu
Développement de campagnes sur les réseaux sociaux
Gestion des contacts
Segmentation ethnographique
Analyse et développement d'indicateurs
Stratégie relative aux moteurs de recherche
Publicité CPC
Conseil en storytelling
Relations presse
Articles de blog d'invité

5 200 € par mois

8 000 € par mois

12 500 € par mois