

# Marketing & Communication (B2B & B2C)

Comment mettre en place une stratégie efficace ?



## Qu'est-ce que Marketing & Communication ?

Marketing & Communication est un accompagnement personnalisé qui va vous permettre de mettre en place une stratégie de marketing et de communication pour votre Entreprise.

Sur base d'une analyse de votre modèle d'Entreprise, nous définirons ensemble votre client idéal, votre proposition de valeur et les moyens de communication à mettre en place pour augmenter vos ventes.

Nous définirons également des indicateurs de performance de vos campagnes publicitaires ou de communication afin d'en analyser les résultats et affiner votre communication, non pas sur base d'un feeling mais bien de chiffres prouvant son efficacité.

## Pourquoi suivre cet accompagnement ?

Trop souvent, les Entreprises mettent en avant les caractéristiques de leurs produits ou services pour essayer de convaincre leurs clients ou des prospects de leur faire confiance.

Aussi, les campagnes sont régulièrement mal ciblées ou destinées à un trop grand nombre de prospects différents.

Cependant, tout acheteur, qu'il soit professionnel ou particulier, choisit un produit ou un service sur base du ou des bénéfices qu'il peut en retirer personnellement. En lui parlant de caractéristiques, on finit par l'ennuyer ou le perdre et il ne passe donc pas à l'acte d'achat. De plus, certains ne voient pas les mêmes bénéfices pour le même produit.

Bien définir son client idéal et la proposition de valeur qu'on lui propose sont donc des étapes indispensables pour développer ses ventes et connaître la croissance de son chiffre d'affaires.

**« Quand on ne sait pas où l'on va, tous les chemins mènent nulle part »**

## À qui est destiné ce service ?

Cet accompagnement est destiné à toute personne qui désire augmenter ses ventes en maîtrisant sa communication.

Que répondez-vous à la question : Qui est votre client ? Trop souvent, la réponse est : Tout le monde !

Or, essayer de communiquer le même message vers l'ensemble du Monde sans viser un profil en particulier aura automatiquement un impact nul sur tout le monde. Il est donc indispensable de bien définir à qui s'adresse une communication afin que le message lui parle et que le bénéfice mis en avant réponde à une problématique qu'il rencontre. Sans cela, ne dépensez pas un euro en communication car ce seront des euros jetés par la fenêtre.

Ensuite, communiquer vers son client idéal sans mesurer l'impact des messages envoyés est tout aussi improductif. Il est indispensable de mettre en place un tableau de suivi de ses campagnes pour ne garder que celles qui fonctionnent réellement.

## Comment cela fonctionne t-il ?

Nous commençons par analyser votre modèle d'Entreprise afin de bien comprendre votre activité dans son ensemble. Nous challengerons ensuite votre modèle d'affaires afin qu'il réponde aux critères indispensables à une Entreprise en croissance :

1. Un ou plusieurs profil(s) de clients idéaux
2. Une ou plusieurs proposition(s) de valeur uniques et différenciantes
3. Des moyens de communication adaptés et une relation forte avec ses clients

Nous procéderons ensuite à une analyse quantitative et qualitative de la concurrence dans votre secteur. Nous analyserons donc leur bilan financier, leur communication (site web, flyers, réseaux sociaux, ...) ainsi que leur savoir-faire (mystery shopping, devis, ...).

Sur cette base, nous définirons ensemble une stratégie pour optimiser votre marketing et votre communication et nous établirons un tableau de suivi des actions mises en place pour optimiser et contrôler la stratégie choisie.

## Combien de temps cela prend-il ?

Nous nous rencontrons une matinée par semaine durant le premier mois pour la définition de la stratégie. Ensuite, nous continuons à vous accompagner durant minimum trois mois à raison de 2 matinées par mois. Le retour sur investissement est quant à lui très rapide car après seulement 1 mois, les bénéfices d'une communication plus ciblée seront visibles. De plus, vous pouvez bénéficier des Chèques Entreprises de la Région Wallonne, votre investissement sera alors limité à 50% de l'intervention.

## Quelle est la finalité ?

À l'issue de l'accompagnement, vous aurez une stratégie marketing et de communication adaptée à votre modèle d'affaires, qu'il soit B2B ou B2C et couronnée de succès grâce à plusieurs éléments concrets :

- Le profil de votre client idéal
- Une proposition de valeurs unique et claire
- Une stratégie de communication adaptée
- Un tableau de bord de suivi
- Une augmentation de vos ventes

## Et ensuite ?

Vous devrez continuer à bien mesurer vos actions de communication et adapter vos messages en fonction du public visé et du produit ou service mis en avant.

Ensuite, vous suivrez de manière plus régulière les actions de vos concurrents pour bien connaître votre marché.

Nous pouvons vous accompagner également sur du plus long terme en vous accompagnant régulièrement ou en formant votre personnel.

« Un objectif sans plan s'appelle un vœux. »



**Besoin de faire le point sur votre entreprise et son avenir ?**  
**Contactez-nous pour une analyse (gratuite) de vos leviers de croissance !**

Par mail : [aes@agefi.be](mailto:aes@agefi.be)

Par téléphone : **067 49 38 50**

**[WWW.AGEFI-EXPERTISE-STRATEGIQUE.BE](http://WWW.AGEFI-EXPERTISE-STRATEGIQUE.BE)**