

ÉTUDE DE CAS :

*Diagnostic
opérationnel*

Concept To
SUCCESS

Booster sa croissance, *différemment*

Secteur : services aux entreprises

Notre client est spécialisé dans les **métiers de la communication** à

Le contexte : destination des **entreprises**.
L'agence existe depuis **5 ans** et
emploie **5 salariés**.

L'activité de l'agence s'articule autour de la communication digitale, le print, les devantures & vitrines. Elle a aussi développé une spécialisation sur les Stickers.



Lorsque nous rencontrons notre client, l'agence est à un **tournant de son développement**.

Les enjeux : L'entreprise doit **accélérer sa croissance** pour **pérenniser l'activité** tout en préservant sa **rentabilité**.

Notre client s'interroge sur une éventuelle transformation de son **modèle économique** ainsi que les **axes stratégiques** à développer.

Notre
intervention :

Le dirigeant nous missionne pour réaliser un **diagnostic** de son entreprise.

Nous orientons notre diagnostic sur **5 items** :

#.La structure de l'entreprise

#.L'offre, le mix-marketing

#.L'organisation, les process

#.L'équipe

#.Les résultats commerciaux et financiers

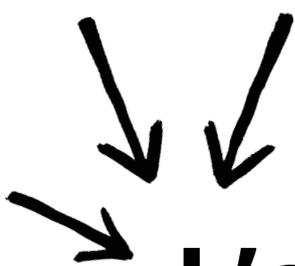
A l'issue de l'analyse, nous délivrons un **rapport d'analyse complet** incluant des **préconisations d'actions** sur chaque **axe analysé**.



Les résultats

Le diagnostic a offert au dirigeant une **vision complète** de l'état de son développement ainsi que des **propositions d'actions** à mener sur **chaque item** afin de **répondre à ses enjeux**.

Le dirigeant dispose désormais d'une **orientation** pour **poursuivre le développement** de son entreprise.



L'expérience vous tente ?

[Parlons en](#)

Concept To **SUCCESS**

Booster sa croissance, *différemment*

www.concepttosuccess.com