

ÉTUDE DE CAS :

Gestion de projets

Concept To
SUCCESS

Booster sa croissance, *différemment*

Secteur : télécom

Le contexte

Notre client est spécialisé dans la **cartographie** et **commercialise**

- des **smartphones et tablettes**
- **durcis** sous sa propre marque.

L'entreprise existe depuis **13 ans** et emploie **7 collaborateurs**.



Les enjeux :

Lorsque nous rencontrons notre client, celui-ci manifeste le désir d'être **plus proactif** en matière de **prospection**.

L'enjeu principal pour l'entreprise est d'**améliorer sa rentabilité**.

Un travail sur les achats a été effectué mais des **actions sur la vente** sont à mener.

Notre
intervention :

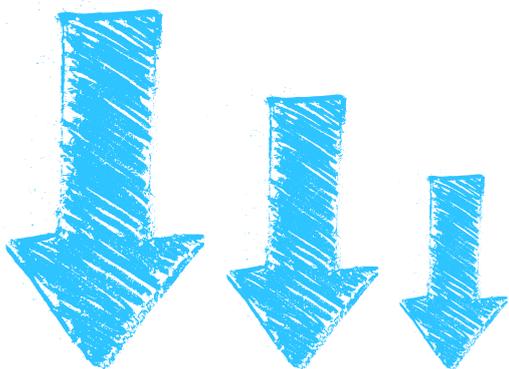
Notre client nous missionne dans un premier temps pour réaliser un **diagnostic complet** de son entreprise avec l'**objectif** de **déceler des actions** à mener pour **atteindre ses objectifs**.

Nous **complétons** la restitution du **rapport d'analyse** avec un **plan d'action**.

L'entreprise souhaite alors être **accompagné** par nos services pour le **déploiement du plan d'action** dans lequel nous **préconisons** la mise en place d'**opérations marketing**.

Notre client nous confie la **gestion des projets marketing**.

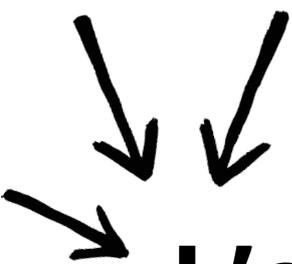
Nous mettons en place une **stratégie d'emailing** et **diverses opérations de promotion** de type **ventes flash, promo du mois ...**



Les résultats :

Les premières campagnes
d'email ont permis de
dégager du chiffre d'affaires
rapidement, avec un **ROI de**
10 %.

Les **opérations ventes Flash** sont un réel **succès**
avec un **chiffre d'affaires important** en un laps de
temps court et un **ROI de plus de 300%.**



L'expérience vous tente ?

[Parlons en](#)

Concept To **SUCCESS**

Booster sa croissance, *différemment*

www.concepttosuccess.com