

# ÉTUDE DE CAS :

*Gestion de projets*

*Concept To*  
**SUCCESS**

Booster sa croissance, *différemment*

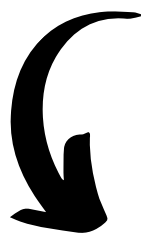
Secteur : télécom

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**.

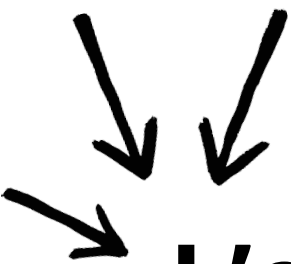
Nous mettons en place une **stratégie d'emailing** et **diverses opérations de promotion** de type **ventes flash, promo du mois ...**



*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](http://www.concepttosuccess.com)