



BRAND STRATEGY

ARiOs

MINIMAL
BRAND SYMPHONY

PRÉSENTÉ PAR
LE STUDIO CRÉATIF DE CORALINE

SAISON
HIVER 2025

LA SYMPHONIE VISUELLE
**QUI FERA RÉSONNER
VOTRE MESSAGE ET VOTRE
MARQUE DANS LES CŒURS
ET LES ESPRITS.**

À PROPOS DE LA *marque*

DU CONCEPT À LA RÉALITÉ, EN TOUTE MAÎTRISE

ARiOS, c'est avant tout une vision : allier performance et design pour créer des applications iOS sur-mesure, pensées avec précision et passion.

ARiOS se positionne comme une entreprise spécialisée dans le développement et la conception d'applications iOS sur mesure. Fondée par Arthur, développeur iOS passionné et expérimenté, ARiOS incarne une approche authentique, experte du numérique et selective : chaque projet est choisi avec soin pour garantir une qualité irréprochable, en parfaite adéquation avec les besoins du client.

Avec une expertise technique pointue et une exigence constante, ARiOS accompagne PME et start-up dans la conception, le développement, le design et l'optimisation sur mesure de leurs applications mobiles. Transparence, efficacité et maîtrise sont au cœur de notre démarche, avec une promesse simple : transformer chaque idée en une expérience fluide et performante .

📍 Basé en France – Disponible partout.

01.

RECHERCHE ET ANALYSE : *Les bases d'une identité de marque forte*

Avant de concevoir une identité visuelle efficace, il est essentiel de comprendre l'environnement dans lequel évolue ARIOS . Cette première étape permet d'identifier les valeurs fondamentales, la mission de l'entreprise, ainsi que les attentes et les comportements des clients cibles.

Une marque ne se construit pas dans le vide : elle doit répondre à un besoin réel, se démarquer face à la concurrence et être en adéquation avec les tendances du marché. C'est pourquoi cette phase d'analyse se concentre sur trois axes clés :

- Le brief créatif, qui définit la mission, la vision et les valeurs d'ARIOS.
- L'étude de marché, qui permet de mieux comprendre les acteurs en présence, les opportunités et les attentes du secteur.
- Le client idéal et son persona, pour affiner la communication et proposer une offre parfaitement adaptée aux besoins des entreprises ciblées.

En posant ces bases stratégiques, ARIOS pourra affirmer une identité forte, différenciante et évolutive, tout en garantissant une cohérence sur l'ensemble de ses supports.

LE BRIEF *créatif*

Avant de concevoir une identité visuelle forte et cohérente pour ARiOS, il est essentiel de définir les fondements stratégiques de la marque. Cela passe par une compréhension claire de son ADN, de sa mission, de sa vision à long terme et de son positionnement sur le marché. Ces éléments constitueront la pierre angulaire de son branding et guideront toutes les décisions créatives à venir.

🚩 MISSION

Fournir aux PME et start-ups des applications iOS performantes et bien conçues, en mettant l'accent sur la qualité, l'expertise et le design.

👁️ VISION

ARiOS aspire à garder un haut niveau d'exigence, d'authenticité et d'innovation, tout en évoluant vers d'autres secteurs.

🎯 POSITIONNEMENT

Une entreprise experte et sélective qui privilégie une approche haut de gamme et authentique.

💖 VALEURS

- **Qualité** : Un code propre, une architecture robuste et des performances optimales.
- **Confiance** : Une communication transparente et un engagement total auprès des clients.
- **Authenticité** : Un accompagnement humain, avec une approche personnalisée et une sélection rigoureuse des projets.

ÉTUDE DE *marché*

Le développement iOS est un secteur concurrentiel où de nombreuses agences et freelances proposent leurs services, mais peu réussissent à se démarquer véritablement. L'objectif est donc d'identifier les opportunités stratégiques et les attentes des clients pour positionner ARiOS comme un acteur unique et incontournable..

Cette analyse met en lumière les tendances actuelles, les concurrents, ainsi que les besoins spécifiques des entreprises cherchant un partenaire fiable pour le développement de leurs applications iOS. En s'appuyant sur ces éléments, ARiOS pourra bâtir une identité cohérente, premium et authentique, en parfaite adéquation.

ANALYSE DE LA CONCURRENCE

- De nombreuses agences et freelances existent sur le marché du développement iOS.
- Peu d'entre eux adoptent un branding fort et différenciant : beaucoup se positionnent comme des prestataires techniques sans réelle identité de marque, ni personnalité dans leur communication.
- Certaines agences jouent sur la proximité et l'humain, tandis que d'autres insistent sur la performance et la rapidité d'exécution.
- Freelances iOS : majoritairement positionnés sur une offre standardisée (développement sans accompagnement UX/UI).
- Marques inspirantes : Apple (design et minimalisme), Stripe (élégance et expertise tech), Superhuman (expérience premium et innovation).

 BeTomorrow

galadrim.

Yield Studio

ÉTUDE DE *marché*

Le développement iOS est un secteur concurrentiel où de nombreuses agences et freelances proposent leurs services, mais peu réussissent à se démarquer véritablement. L'objectif est donc d'identifier les opportunités stratégiques et les attentes des clients pour positionner ARiOS comme un acteur unique et incontournable..

Cette analyse met en lumière les tendances actuelles, les concurrents, ainsi que les besoins spécifiques des entreprises cherchant un partenaire fiable pour le développement de leurs applications iOS. En s'appuyant sur ces éléments, ARiOS pourra bâtir une identité cohérente, premium et authentique, en parfaite adéquation.

ATTENTES DES CLIENTS

- ✓ Un partenaire de confiance qui comprend leurs besoins et les accompagne dans le développement d'applications adaptées.
- ✓ Un service premium et sur mesure, avec une expertise pointue et un travail soigné.
- ✓ Une communication transparente, sans jargon inutile ou délais imprécis.

TENDANCES ACTUELLES

- 🔑 Simplicité et minimalisme : les entreprises tech privilégient des designs sobres et épurés.
- 🔑 Personnalisation et authenticité : de plus en plus de clients recherchent des partenaires qui partagent leurs valeurs plutôt que des prestataires standardisés.
- 🔑 Écosystème Apple : Les développeurs spécialisés sur iOS ont un avantage compétitif grâce à la demande croissante pour des applications optimisées sur l'App Store.

LA CLIENTÈLE *cible*

Connaître son client idéal est une étape clé dans toute stratégie d'entreprise. En identifiant précisément qui sont les clients les plus susceptibles d'adhérer à une offre, il devient plus facile de structurer un positionnement clair, d'adapter sa communication et d'optimiser son offre de services. Une bonne définition du client cible permet non seulement de mieux répondre à ses attentes, mais aussi d'attirer des prospects qualifiés et d'augmenter la satisfaction client.

TYPE D'ENTREPRISE

PME et start-ups à fort potentiel, ayant les moyens d'investir dans un développement de qualité.

SECTEURS CONCERNÉS

Tech, finance, santé, mobilité, éducation, immobilier...

COMPORTEMENT D'ACHAT :

- Privilégiez la qualité et la fiabilité plutôt que le prix le plus bas.
- Recherche des experts capables de conseiller et accompagner facilement.
- Sensible au design et à l'ergonomie, avec une exigence élevée sur la fluidité et l'esthétique.

PROFIL DU DÉCIDEUR :

CEO, CTO, Product Manager ou entrepreneur souhaitant créer une application mobile.

LE *persona*

Un persona est une représentation fictive et détaillée du client idéal , basée sur des données réelles et des tendances connues. Il permet de mieux comprendre les attentes, les motivations et les comportements des clients potentiels afin d'adapter efficacement l'offre, la communication et l'expérience utilisateur.

NOM : Antoine Morel

POSTE : CEO & co-fondateur d'une start-up spécialisée en fintech

ENTREPRISE : ScaleUp Finance, start-up proposant une solution mobile d'investissement automatisé

LOCALISATION : Paris

BUDGET : Élevé – Prêt à investir dans la qualité pour assurer la réussite de son produit

BESOINS :

- Développer une application iOS intuitive et sécurisée pour ses utilisateurs.
- Travailler avec un partenaire capable de le conseiller sur les meilleures pratiques UX/UI et techniques.
- S'assurer que l'application sera fluide, rapide et optimisée pour les standards de l'App Store.

POURQUOI ANTOINE CHOISIRAIT ARIOS ?

- Il privilégie la qualité et veut un expert iOS capable de comprendre ses enjeux.
- Il recherche un partenaire de confiance et transparent, qui le guide à chaque étape.
- Il est sensible au design et à l'ergonomie, ce qui fait écho à l'approche premium d'ARIOS.

EN QUELQUES *mots*

L'analyse réalisée met en évidence les piliers stratégiques sur lesquels ARiOS doit s'appuyer pour bâtir une marque forte et durable.

En s'appuyant sur ces éléments stratégiques, ARiOS peut construire une marque impactante, différenciante et capable d'évoluer sans perdre en cohérence. La prochaine étape consistera à traduire cette vision en une identité de marque forte et un langage cohérent.

1. UN POSITIONNEMENT HAUT DE GAMME ET AUTHENTIQUE

ARiOS se distingue par son expertise pointue, sa sélection rigoureuse des projets et son approche premium. L'entreprise ne cherche pas à être un simple prestataire technique, mais un partenaire de confiance, capable d'accompagner ses clients dans la conception et le développement d'applications iOS performantes et bien pensées.

3. UNE CIBLE EXIGEANTE ET ORIENTÉE QUALITÉ

Les clients d'ARiOS, principalement des PME et start-up évoluant dans des secteurs exigeants, recherchent un expert capable de les conseiller, d'optimiser leur vision produit et de garantir une application fluide et intuitive. Leur budget élevé leur permet d'investir dans un service haut de gamme, où la qualité prime sur le prix.

2. UN MARCHÉ COMPÉTITIF MAIS PEU DIFFÉRENCIÉ

De nombreux acteurs proposent des services de développement iOS, mais peu d'entre eux adoptent un branding distinctif ou une approche sur mesure. ARiOS peut tirer partie de cette opportunité en mettant en avant son authenticité, son exigence en matière de design et son expertise reconnue.

4. UNE IDENTITÉ ÉVOLUTIVE ET INTEMPORELLE

ARiOS doit adopter une identité visuelle à la fois minimaliste, moderne et professionnelle, inspirée des codes d'Apple. Ce choix garantit une cohérence forte sur le long terme, même si l'entreprise élargit son champ d'activité à d'autres secteurs dans le futur.

02.

DÉFINITION DE L'IDENTITÉ DE MARQUE : *Ancrer une vision forte et durable*

Après avoir posé les bases stratégiques d'ARiOS, il est temps de traduire cette réflexion en une identité de marque forte et cohérente. Une marque ne se limite pas à son logo ou à ses couleurs : elle repose sur un positionnement clair, des valeurs affirmées et un ton de communication distinctif.

L'identité de marque d'ARiOS doit refléter son expertise, son exigence et son authenticité, tout en garantissant une flexibilité suffisante pour accompagner l'évolution de l'entreprise vers d'autres secteurs à l'avenir. Cette étape permet de donner à ARiOS une personnalité unique et mémorable, capable de résonner auprès de son public cible et d'évoluer.

LE POSITIONNEMENT *pour se différencier*

ARiOS ne se contente pas de développer des applications iOS : il se positionne comme un véritable partenaire d'excellence. Sélectivité des projets, accompagnement stratégique et expertise complète sont les trois piliers de sa valeur ajoutée .

Grâce à cette combinaison unique, son positionnement ne repose pas sur le volume, mais assure à chaque client un service exclusif et sur-mesure. Cette approche permet à ARiOS d'attirer des entreprises qui recherchent un véritable expert et un accompagnement de confiance, plutôt qu'un simple développeur exécutant.

1. SÉLECTIVITÉ DES PROJETS : POUR GARANTIR L'EXCELLENCE

Plutôt que d'accepter tous les projets qui se présentent, ARiOS fait le choix d'une sélection rigoureuse. Cette approche permet :

- De s'assurer que chaque projet correspond aux valeurs et aux normes d'ARiOS.
- D'accorder une attention particulière à chaque client, sans compromis sur la qualité.
- De proposer un accompagnement approfondi, en entraînant une gestion à la chaîne qui nuit à la précision et à l'innovation.

Cette sélection assure également que chaque collaboration est mutuellement enrichissante.

2. BIEN PLUS QUE DU DÉVELOPPEMENT : UNE EXPERTISE COMPLÈTE

ARiOS ne se limite pas à écrire du code. Son expertise couvre toute la chaîne de conception d'une application iOS :

- Développement iOS : Un code optimisé et conforme aux exigences de l'App Store.
- UX/UI Design : Une approche centrale sur l'utilisateur, pour des applications intuitives et esthétiques.
- Conseils stratégiques : Un accompagnement sur le long terme, avec une réflexion sur les meilleures pratiques et les évolutions.

Plutôt que de simplement exécuter un cahier des charges, ARiOS transforme une idée en un produit, performant et pérenne.

3. UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

Chaque collaboration avec ARiOS est basée sur la confiance et la clarté. ARiOS mise sur une communication fluide et une totale transparence :

- Chaque client sait où en est son projet à chaque étape, grâce à des points réguliers et une méthodologie agile.
- Pas de jargon technique inutile, l'accompagnement est clair et compréhensible
- ARiOS ne se contente pas de livrer une application, mais s'assure qu'elle évolue avec les besoins du client.

Cet accompagnement renforcé fait d'ARiOS bien plus qu'un prestataire : un véritable partenaire sur lequel ses clients peuvent compter à long terme.

VALEUR ET ADN DE LA *marque*

L'identité d'ARiOS repose sur des principes solides qui guident son approche du développement d'applications iOS.

Ces trois valeurs contiennent l'essence même d'ARiOS. Elles permettent à l'entreprise de se positionner comme un acteur premium, privilégiant une approche sur-mesure et sélective.

En mettant l'excellence, la transparence et l'humain au cœur de sa démarche, ARiOS attire des clients qui partagent ces mêmes exigences et recherchent bien plus qu'un simple prestataire, mais un véritable partenaire de confiance .



QUALITÉ

Chaque projet est pensé et réalisé avec une exigence élevée en termes de développement et d'expérience utilisateur.



CONFIANCE

Transparence et intégrité sont au cœur de la relation avec les clients.



AUTHENTICITÉ

Une approche humaine et sincère, où chaque projet est sélectionné avec attention.

TON ET *langage*

Le ton de communication d'ARiOS se veut à la fois sérieux et accessible, afin de refléter l'expertise technique de l'entreprise tout en maintenant une relation proche et humaine avec ses clients. Il est important que la marque soit perçue comme un partenaire haut de gamme, tout en restant proche de ses clients, sans distance formelle ni jargon inutile.

En adoptant ce ton, ARiOS établit une communication proche, authentique et claire, des valeurs qui renforcent l'identité de la marque et son attractivité.

LE STYLE DE COMMUNICATION

Il repose sur plusieurs principes clés :

- **Sérieux, mais accessible** : ARiOS fait preuve de rigueur dans son expertise, mais s'efforce de rendre son discours compréhensible et clair pour des clients non techniques. L'objectif est de démystifier le processus de développement d'applications tout en restant professionnel et fiable.
- **Tutoiement** : L'utilisation du tutoiement permet de renforcer la proximité avec les clients, de créer une ambiance plus décontractée et authentique. Ce ton accessible favorise une communication plus directe et transparente, idéale pour instaurer une relation de confiance.
- **Minimalisme verbal** : Le ton d'ARiOS est clair, concis et impactant. Chaque message doit être efficace et direct, sans fioritures, pour transmettre l'essentiel de manière élégante. Il s'agit de simplifier la complexité, en allant à l'essentiel, pour que le message soit compris immédiatement.

EXEMPLES DE LANGAGE :

- ✓ « Du concept à la réalité, en toute maîtrise. »
- ✓ « Conception et développement d'applications iOS, avec performance et élégance. »
- ✓ « Un accompagnement sur mesure pour transformer vos idées en applications performantes. »

CE QU'ON ÉVITE :

- ✗ Un ton trop technique qui pourrait rebuter les non-développeurs.
- ✗ Un langage trop institutionnel ou rigide (on reste moderne et fluide).
- ✗ Un style trop marketing agressif (on mise sur l'élégance et la sobriété).

EN QUELQUES *mots*

Une forte identité, prête à évoluer

Grâce à un positionnement précis, des valeurs solides et un langage cohérent, ARiOS se dote d'une identité de marque forte et intemporelle. Cette structure stratégique permet à l'entreprise d'être immédiatement reconnaissable, tout en lui laissant la flexibilité nécessaire pour évoluer vers d'autres secteurs sans perdre en cohérence.

Une identité bien définie est un levier puissant pour asseoir la crédibilité d'ARiOS, attirer les bons clients et construire une image de marque durable. La prochaine étape consiste à traduire cette identité en un univers visuel impactant, qui viendra renforcer et sublimer ces fondations stratégiques.

MINIMAL
BRAND SYMPHONY

PRÉSENTÉ PAR
LE STUDIO CRÉATIF DE CORALINE

SAISON
HIVER 2025

BRAND STRATEGY

ARIOS

cr
studio creatif

Coraline RIGARD

07.50.52.95.89 | coralinerigard.pro@gmail.com

Site : coraline-rigard.com

Instagram : coraline_graphiste