

Stratégie Marketing: Le Corpus Médical

Ce document présente la stratégie d'investissement de *Le Corpus Médical*, axée sur la mobilisation des ressources financières et l'établissement de partenariats stratégiques afin de soutenir nos campagnes médicales et nos projets. Notre objectif est d'attirer des investisseurs engagés dans le domaine de la santé publique, désireux de contribuer à notre mission d'amélioration de la santé pour tous.

Analyse du Marché : Qui Sont Nos Investisseurs Potentiels ?

Critères socio-économiques : Nous ciblons des investisseurs ayant un intérêt pour les initiatives humanitaires dans le domaine de la santé, qu'ils soient des institutions financières, des fonds d'investissement socialement responsables, ou des individus soucieux de faire une différence.

Motivations : Contribution à des causes humanitaires, impact social positif, alignement avec les objectifs de développement durable.

Comportements d'investissement : Les investisseurs sont souvent attirés par des opportunités d'investissement qui allient rendement financier et impact social, et peuvent être sensibles à des recommandations de partenaires de confiance dans le secteur.

Synthèse du Diagnostic et Traduction des Enjeux

Forces : *Le Corpus Médical* dispose d'un réseau de membres évoluant dans le domaine médical et d'une expérience éprouvée dans la mise en œuvre réussie de campagnes médicales.

Faiblesses : Une visibilité à améliorer et une communication interne à renforcer pour attirer efficacement les investisseurs potentiels.

Opportunités : Possibilités de partenariats stratégiques avec des institutions financières, des fonds d'investissement socialement responsables, etc. Expansion géographique à travers le soutien financier pour nos campagnes médicales et nos initiatives.

Menaces : Concurrence croissante d'autres organisations et d'initiatives de santé publique, nécessitant une stratégie d'investissement.

Traduction des Enjeux

Mission : Bénéficier d'opportunités d'investissement responsables et socialement impactantes dans le domaine de la santé publique.

Métier : Développer des partenariats financiers solides, communiquer efficacement sur nos projets et notre impact social, et assurer une transparence totale dans la gestion des fonds investis pour attirer et fidéliser nos investisseurs.

Objectifs et Stratégie

Objectifs

Nos objectifs reposent sur des résultats. Cela englobe l'augmentation de l'impact social et humanitaire, l'expansion de notre base d'investisseurs, la diversification de nos initiatives soutenues, et le renforcement de notre visibilité grâce à des partenariats stratégiques.

- Augmentation de l'Impact Social : Accroître notre contribution positive à travers le financement de campagnes médicales et d'initiatives humanitaires pour toucher un nombre croissant de bénéficiaires dans le besoin.
- Expansion de la Base d'Investisseurs : Attirer et fidéliser un éventail diversifié d'investisseurs engagés, qu'ils soient des institutions financières, des fonds d'investissement éthiques, ou des individus cherchant à investir dans des projets à fort impact social.
- Diversification des Initiatives soutenues : Développer un portefeuille d'investisseurs variés dans des domaines tels que la santé publique, faciliter l'accès aux soins et développer des projets à fort impact afin de maximiser notre contribution à la résolution des défis de santé.
- Renforcement de la Visibilité : Accroître notre présence sur les plateformes et établir des partenariats stratégiques avec des acteurs clés du secteur pour devenir une référence dans le domaine.

Rappel de la Stratégie Choisie :

Segmentation de la Clientèle :

Nous nous adressons à un large éventail d'investisseurs, en mettant l'accent sur ceux qui partagent notre engagement envers des causes humanitaires et sociales. Cela inclut les institutions financières, les investisseurs individuels, et les fonds d'investissement spécialisés dans l'impact social.

Positionnement de l'Offre :

Nous mettons en avant notre approche collaborative et notre engagement envers des investissements à fort impact social dans le domaine de la santé publique et des initiatives médicales.

Avantages pour les Investisseurs :

Nos investisseurs bénéficient d'une diversification de leur portefeuille, d'un impact social mesurable, et de l'opportunité de contribuer activement à des solutions innovantes pour des défis de santé.

Axes d'Action

Prix :

Proposer des opportunités d'investissement accessibles à différents niveaux financiers pour favoriser l'inclusion et l'accessibilité pour tous les investisseurs.

Produit :

Diversifier les opportunités d'investissement offertes, en incluant des projets de campagnes médicales, des programmes d'accès aux soins et des projets médicaux.

Fournir aux investisseurs un accès à des ressources documentaires et des rapports d'impact détaillés sur les projets soutenus, afin de garantir une transparence totale et une compréhension claire de l'impact de leur investissement.

Distribution :

Utiliser efficacement les canaux de communication en ligne et nos plateformes pour informer les investisseurs potentiels sur nos opportunités d'investissement, ainsi que sur nos réalisations et nos initiatives en cours.

Participer à des conférences et des événements du secteur de la santé pour accroître notre visibilité auprès des investisseurs institutionnels et des acteurs clés du marché.

Promotion :

Concevoir des campagnes de promotion mettant en avant l'accès au soin pour tous, en mettant l'accent sur les bénéfices des investisseurs (i.e. Notoriété) et les communautés bénéficiaires de nos projets.

Évolution du Paysage d'Investissement

Exploiter les médias sociaux et les plateformes en ligne pour favoriser l'interaction et l'engagement des investisseurs, en fournissant des mises à jour régulières sur nos projets.

Recueillir des retours d'expérience et des commentaires des investisseurs pour ajuster continuellement notre stratégie d'investissement et maximiser notre impact social et financier.

Actions à entreprendre :

En interne :

- Avoir des newsletters pour des rappels périodiques sur les activités, les nouveautés du Corpus, les projets en cours, etc.
- Proposer des produits solidaires à la vente (sacs en tissu, bracelets, tasses, etc.).
- Solliciter mensuellement les retours des investisseurs via des formulaires de feedback.

En externe :

- Créer des visuels et des vidéos pour une meilleure communication sur les initiatives de santé, avec des scripts pour sensibiliser le public.

- Publier régulièrement du contenu cohérent sur les réseaux sociaux
- Créer une rubrique pour les membres de Corpus.
- Établir des partenariats avec des influenceurs dans le domaine de la santé.
- Diffuser des publicités sponsorisées et booster certaines publications.
- Utiliser des hashtags populaires pour encourager l'engagement.
- Organiser des ateliers sur la santé ouverts au grand public.
- ASSURER la maintenance du site web et améliorer le référencement (SEO).
- Proposer des produits solidaires à la vente (sacs en tissu, bracelets, tasses, etc.).
- Partager les résultats des investissements sociaux et l'impact sur les communautés aux investisseurs potentiels.

Fixation d'Objectifs Opérationnels

Augmentation des Investissements :

Objectif SMART : Augmenter le montant total des investissements d'ici la fin de l'année.

Mesurable : Suivre les nouveaux investissements grâce à nos ressources financières.

Atteignable : Mettre en place des campagnes de sensibilisation sur nos projets d'investissement et solliciter des témoignages d'investisseurs existants.

Réaliste : Se baser sur les performances financières précédentes et les opportunités de croissance du marché.

Temporellement défini : Atteindre cet objectif d'ici le 31 décembre de l'année en cours.

Accroissement de la Visibilité sur les Réseaux Sociaux :

Objectif SMART : Augmenter le nombre de followers et d'interactions sur les réseaux sociaux d'ici la fin de l'année.

Mesurable : Suivre le nombre de mentions, de partages et d'interactions sur les plateformes sociales.

Atteignable : Planifier des publications régulières, des événements en ligne et des collaborations avec des influenceurs.

Réaliste : Adapter la stratégie en fonction des retours et des analyses de l'engagement.

Temporellement défini : Atteindre cet objectif d'ici le 31 décembre de l'année en cours.

Diversification des Services pour Mieux Répondre aux Besoins :

Objectif SMART : Introduire de nouveaux projets / Développer nos projets d'ici la fin de l'année pour répondre aux besoins spécifiques des investisseurs.

Mesurable : Évaluer la participation et la satisfaction des investisseurs grâce à des enquêtes et des retours directs.

Atteignable : Identifier les besoins émergents des investisseurs et développer des produits adaptés.

Réaliste : Consulter régulièrement les investisseurs pour comprendre leurs attentes et ajuster en conséquence.

Temporellement défini : Faire évoluer les projets d'ici le 31 décembre de l'année en cours.

Marketing-Mix

Planification des Actions et des Moyens :

Élaborer un planning détaillé pour maximiser l'impact de nos actions :

Campagnes d'Investissement :

Identifier les moments opportuns et les canaux stratégiques pour nos campagnes de levée de fonds.

Événements de Réseautage :

Planifier des événements en ligne ou en personne pour favoriser le réseautage avec des investisseurs.

Identifier des partenaires potentiels et des lieux adaptés pour ces rencontres.

Pilotage et Suivi

Utiliser des mécanismes de suivi pour évaluer l'efficacité de chaque action, en ajustant notre stratégie en temps réel grâce aux retours des investisseurs et à des indicateurs de performance spécifiques à chaque objectif.

Suivi des Campagnes d'Investissement :

Collecter des données sur le montant total des investissements, la satisfaction des investisseurs et l'impact financier.

Analyser les retours des investisseurs et ajuster la stratégie en conséquence.

Suivi des Formations pour Investisseurs :

Solliciter des retours directs et des évaluations après chaque session.

Suivi des Initiatives Humanitaires pour les Investisseurs :

Suivre et Partager les résultats des investissements sociaux et l'impact sur les communautés aux investisseurs potentiels.

Organiser des séances de feedback régulières avec les investisseurs.

Indicateurs de Performance Généraux :

Utiliser des indicateurs tels que le montant total des investissements, la croissance du nombre d'investisseurs et l'engagement sur les plateformes en ligne.

Impliquer activement l'équipe de direction et les parties prenantes dans l'évaluation globale de la performance.

Ajustement de la Stratégie

Réunir régulièrement l'équipe responsable pour discuter des résultats et des retours.

Adapter la stratégie d'investissement en fonction des enseignements tirés, en mettant l'accent sur les initiatives les plus performantes.

Assurer une communication transparente au sein de l'association pour garantir une compréhension commune des ajustements stratégiques.