**Business Plan – Digi Power**

**1. Résumé exécutif**

Inova Digital est une agence de communication et de marketing digital basée à Abidjan, en Côte d'Ivoire. Notre mission est de fournir des solutions de communication sur-mesure et innovantes aux entreprises, en mettant l'accent sur les PME/PMI tout en servant également les grands comptes. Nous nous distinguons par notre approche personnalisée, notre offre de services diversifiés et notre engagement envers l'excellence et l'innovation dans le domaine du marketing digital.

**2. Présentation de l'entreprise**

**2.1 Nom et localisation**

* Nom : Inova Digital
* Localisation : Abidjan, Côte d'Ivoire

**2.2 Vision et mission**

* Vision : Devenir le leader de la communication digitale en Côte d'Ivoire, reconnu pour son innovation et son impact sur la croissance des entreprises locales.
* Mission : Offrir des solutions de communication et de marketing digital sur-mesure, adaptées aux besoins uniques de chaque client, en privilégiant l'innovation, la qualité et l'efficacité.

**2.3 Valeurs**

* Innovation
* Personnalisation
* Excellence
* Responsabilité
* Transparence

**3. Analyse du marché**

**3.1 Aperçu du marché**

Le marché de la communication et du marketing digital en Côte d'Ivoire est en pleine croissance, stimulé par la digitalisation croissante des entreprises et l'augmentation de l'utilisation d'Internet et des réseaux sociaux.

**3.2 Public cible**

* PME/PMI (focus principal)
* Grands comptes
* Startups en croissance
* Organisations gouvernementales et non gouvernementales

**3.3 Analyse de la concurrence**

Principaux concurrents :

1. UGO Creative (<https://agenceugo.com/>)
2. Agence X (<https://www.lagencex.com/>)
3. Pixl Studio (<https://pixlstudio.africa/>)
4. Digit Communication (<https://digitcommunication.ci/>)
5. Yefien Communication (<https://yefien.com/>)
6. Media Lab (<https://www.groupmedialab.com/>)
7. ComForDev (<https://comfordev.com/>)
8. Voodoo (<https://voodoogroup.africa/>)

Analyse SWOT des concurrents :

* Forces : Expérience établie, portefeuille de clients existant, reconnaissance de la marque
* Faiblesses : Potentiel manque de flexibilité, offres standardisées
* Opportunités : Demande croissante de services digitaux, expansion régionale
* Menaces : Nouveaux entrants sur le marché, évolution rapide des technologies

**3.4 Avantage concurrentiel d'Inova Digital**

* Approche sur-mesure pour chaque client
* Offre de services diversifiée et complète
* Période d'audit et de diagnostic gratuite
* Formation et accompagnement post-contrat
* Focus sur l'innovation et les dernières tendances du digital

**4. Services offerts**

**4.1 Communication d'entreprise**

* Communication interne et externe
* Relations publiques
* Communication de crise
* Relations investisseurs
* Conseil en communication responsable et RSE

**4.2 Stratégie et création de contenu**

* Stratégie de communication
* Création de contenus (texte, image, vidéo)
* Identité de marque
* Publicité et campagnes promotionnelles

**4.3 Marketing digital**

* Référencement (SEO/SEA)
* Développement web
* Email marketing
* Publicité en ligne (Social Media Ads, Google Ads)
* Analyse et reporting

**4.4 Data et analyse**

* Data Science
* Data Analyse
* Études de marché
* Veille concurrentielle

**4.5 Formation et accompagnement**

* Infographie
* Montage vidéo
* Stratégies de communication
* Stratégie marketing et web marketing
* Techniques de référencement

**5. Stratégie marketing**

**5.1 Positionnement**

Inova Digital se positionne comme une agence de communication digitale innovante, offrant des solutions sur-mesure et un accompagnement complet aux entreprises de toutes tailles, avec une expertise particulière pour les PME/PMI.

**5.2 Stratégie de prix**

* Tarification compétitive et transparente
* Offres packagées pour les PME/PMI
* Tarifs personnalisés pour les grands comptes
* Offres promotionnelles pour les nouveaux clients

**5.3 Stratégie de promotion**

* Marketing de contenu (blog, webinaires, études de cas)
* Présence active sur les réseaux sociaux
* Participation à des événements professionnels et salons
* Partenariats stratégiques avec des acteurs clés de l'écosystème entrepreneurial
* Programmes de recommandation et de fidélité

**5.4 Stratégie de distribution**

* Vente directe via l'équipe commerciale
* Site web avec démonstrations et devis en ligne
* Partenariats avec des agences complémentaires

**6. Plan opérationnel**

**6.1 Structure organisationnelle**

* Direction générale
* Département stratégie et conseil
* Département créatif
* Département technique (développement web, SEO)
* Département data et analyse
* Département commercial et marketing
* Département administratif et financier

**6.2 Ressources humaines**

* Recrutement d'experts dans chaque domaine de compétence
* Programme de formation continue pour les employés
* Culture d'entreprise axée sur l'innovation et la collaboration

**6.3 Infrastructures et équipements**

* Bureaux modernes et équipés à Abidjan
* Matériel informatique et logiciels de pointe
* Plateforme de gestion de projet et de relation client

**6.4 Processus clés**

* Audit et diagnostic initial (1-2 mois gratuits)
* Élaboration de stratégies personnalisées
* Mise en œuvre des solutions
* Suivi et optimisation continue
* Reporting régulier aux clients
* Accompagnement post-contrat (2 mois offerts pour les contrats d'un an et plus)

**7. Plan financier**

**7.1 Investissement initial**

* Estimation des coûts de démarrage (locaux, équipements, licences logicielles, etc.)
* Sources de financement (fonds propres, prêts bancaires, investisseurs)

**7.2 Prévisions financières**

* Projections de revenus sur 3 ans
* Analyse du point mort
* Prévisions de flux de trésorerie

**7.3 Stratégie de tarification**

* Grille tarifaire détaillée pour chaque service
* Politique de remises et d'offres spéciales

**8. Gestion des risques**

**8.1 Identification des risques potentiels**

* Concurrence accrue
* Évolution rapide des technologies
* Instabilité économique ou politique

**8.2 Stratégies d'atténuation**

* Veille technologique et adaptation continue
* Diversification des services et des segments de clientèle
* Constitution de réserves financières

**9. Plan de croissance**

**9.1 Objectifs à court terme (1-2 ans)**

* Établir une base de clients solide à Abidjan
* Atteindre la rentabilité opérationnelle
* Développer la notoriété de la marque

**9.2 Objectifs à moyen terme (3-5 ans)**

* Expansion géographique dans d'autres villes de Côte d'Ivoire
* Lancement de nouveaux services innovants
* Augmentation significative de la part de marché

**9.3 Objectifs à long terme (5+ ans)**

* Expansion régionale en Afrique de l'Ouest
* Devenir un leader reconnu dans le secteur du marketing digital en Afrique
* Développement de technologies propriétaires

**10. Conclusion**

Inova Digital est positionnée pour devenir un acteur majeur du marché de la communication et du marketing digital en Côte d'Ivoire. Grâce à son approche innovante, son offre de services diversifiée et son engagement envers l'excellence, l'entreprise est bien placée pour répondre aux besoins évolutifs des entreprises locales et contribuer à leur croissance dans l'ère digitale.

Last edited