

EY Engage

Rapport Analytique des Événements

Généré le 6 août 2025 à 10:13

Rapport d'Analyse des Événements EY (Août - Novembre 2025)

1. Résumé Exécutif

Ce rapport analyse les performances des événements organisés par EY entre août et novembre 2025. Bien que le taux de conversion soit satisfaisant à **50%**, le taux de participation moyen de **4,6 participants par événement** est perfectible. Des actions ciblées sont recommandées pour augmenter la participation et capitaliser sur le succès des événements les plus populaires.

2. Performances Clés

- * **Événements Totaux: 12**
- * **Participants Totaux: 55**
- * **Taux de Participation Moyen: 4,6**
- * **Taux de Conversion: 50,0%**
- * Top 3 Événements (participation et intérêt combinés): Audit Quality Conference, IFRS Updates Seminar, M&A Market Outlook 2025 (6 participants chacun)

3. Analyse par Département

- * **Assurance: 3 événements, 17 participants** - Performances solides en termes de participation, potentiellement grâce à la pertinence des sujets pour un public cible bien défini.
- * **Consulting: 3 événements, 12 participants** - Participation plus faible que l'Assurance. Nécessité d'identifier les facteurs limitant l'attrait des événements.
- * **StrategyAndTransactions: 3 événements, 12 participants** - Similaire au Consulting, requiert une analyse pour comprendre les raisons de la participation modérée.
- * **Tax: 3 événements, 14 participants** - Performances intermédiaires. L'optimisation du contenu et de la promotion pourrait augmenter l'engagement.

4. Tendances

La tendance mensuelle montre une croissance de l'activité événementielle entre août et octobre, avec un pic à **4 événements en octobre**. Cependant, une légère baisse du nombre de participants a été observée en novembre.

* **8/2025**: 1 événement, **6 participants**

* **9/2025**: 3 événements, **15 participants**

* **10/2025**: 4 événements, **19 participants**

* **11/2025**: 4 événements, **15 participants**

Insight Stratégique: La légère diminution de la participation en novembre pourrait être due à la période de l'année (approche des fêtes). Il est crucial de considérer la saisonnalité lors de la planification des événements futurs.

5. Recommandations

1. Analyse des Événements à Succès: Identifier les facteurs qui contribuent au succès des trois événements les plus populaires (Audit Quality Conference, IFRS Updates Seminar, M&A Market Outlook 2025) et les appliquer aux autres événements. Cela pourrait inclure l'analyse des orateurs, du contenu, du format et des canaux de promotion.

2. Segmentation et Ciblage Améliorés: Adapter le contenu des événements aux besoins spécifiques de chaque département et segment de clientèle. Utiliser des stratégies de marketing ciblées pour atteindre les audiences les plus pertinentes et augmenter l'attrait des événements.

3. Optimisation des Canaux de Promotion: Évaluer l'efficacité des canaux de promotion actuels (email, réseaux sociaux, etc.) et identifier les opportunités pour améliorer la visibilité des événements auprès du public cible. Envisager l'utilisation de campagnes publicitaires ciblées.

4. Collecte de Feedback Structurée: Mettre en place un système de collecte de feedback structuré (questionnaires post-événement) pour recueillir des informations précieuses sur les attentes des participants et identifier les domaines d'amélioration.

5. Planification tenant compte de la saisonnalité: Adapter le calendrier des événements en tenant compte des périodes plus calmes comme la fin d'année afin de maximiser la participation.

Ce rapport a été généré automatiquement par EY Engage

© 2025 EY. Tous droits réservés.