

ETUDE MARKETING

CIBLE :

Pour bien se lancer dans le marché de travail on a décidé de commencer par cibler les petits moyens entreprises, et les solo-entrepreneurs qui gèrent des restaurants, des cabinets, des écoles privée, des boites de conseils, en les aidant et les convaincre à profiter de la communication digitale afin d'améliorer leurs business, en les proposant des solutions relatif à leurs business.

4.39 Milliards d'internautes dans le monde, 3.5 milliards sur les réseaux sociaux et quelques 1 800 milliards de dollars générés par le e-commerce sur la planète, des chiffres qui prouvent la forte présence de communication digitale, citant par exemple le groupe SoLocal qui a réalisé un chiffre d'affaire de 152M de dollars en 2018 en travaillant comme partenaire digital. Toute entreprise donc souhaitant se développer est aujourd'hui tenue d'en passer par le marketing digital.

PRODUIT :

Dans notre cas, nous offrons des services en tout ce qui est liée aux transformations digitales qui ne se limitent pas à une liste, mais qui se varie en fonction des compétences de nos collaborateurs et les demandes de nos clients qui nous pousse à chercher de nouveaux étudiants talentueux pour répondre aux besoins des clients.

La qualité de nos services est élevée grâce au recrutement des étudiants compétents bien choisis ayant des expériences.

Gamme :

- **Branding** : gérer l'image de marque des entreprises qui cherchent surtout à positionner favorablement une marque dans l'esprit du consommateur.
- **Visual Identity** : logo, ses couleurs, la police d'écriture, les typographies, et ses différents signes distinctifs qui peuvent être des formes, des icônes, et plus encore.

- **Media création** : création de contenu dans tout domaine de la communication, du divertissement ou de l'information.
- **Vidéo Production et motion graphiques.**
- **Création des sites web.**
- **Applications mobiles et de logiciels de gestion.**

PRIX :

Les prix dépendent du type de service offert au client, et il est précisé en fonction de la valeur ajoutée que le service va apporter à ce client, en comparant avec son prix moyen dans le marché.

Grâce à l'absence des grandes charges, les prix de nos services sont 20% moins que les prix de marché concernant le même service, tout en conservant la qualité de travail.

Le prix total d'un service est calculé d'après les besoins fonctionnels et non fonctionnels demandé par le client.

Etude de cas :

Un restaurant de sushi réalise un chiffre d'affaire de 5000dhs par mois, nous a demandé de réaliser un site web pour bien présenter ses services et être plus connu.

Après 2mois le restaurant devient connu par plusieurs clients grâce à la promotion de ce site web ce qui cause l'augmentation de son chiffre d'affaire à 9000dh par mois.

PLACE :

Puisque le cas de notre entreprise c'est l'offre des services alors pour le moment, en attendant d'avoir un local, on considère l'ENSET Mohammedia notre local temporaire pour les réunions de notre équipe, et pour la délivrance digital de nos services aux clients et la distribution des tâches aux nos collaborateurs.

PROMOTION :

On fait une étude diagnostic chez le client pour avoir savoir les besoins de son projet pour qu'on puisse les proposez comme des services, après cette étude on essaye de préparer un fichier qui résume l'analyse de son projet en tout ce qui concerne gestionnaire de communauté, site web, logo, ainsi que d'autres besoins qui se défèrent d'un client à un autre.

Pour les outils de promotions qu'on utilise pour atteindre d'autres clients à distance :

- Publicité : Réseau sociaux, flyers, posters.
- Marketing direct : e-mailing, appels téléphoniques.
- Carte de fidélité.