

PLAN MARKETING & CONCEPTION DU SITE DE L'AIP

Guide d'utilisation

Bienvenue dans notre grand brouillon stratégique. 🤖 😊

- ❖ Ne modifiez que les parties vous concernant.
- ❖ Juste devant vos tâches, vous trouverez des icônes cliquables vous permettant d'indiquer l'étape de votre tâche (**Pas encore débuté**, **débuté**, **en cours** ou **fini**)
- ❖ Vous ne travaillerez (la rédaction) que dans la zone “**Travailler ici** 🖱️”
- ❖ Échéance à respecter par tous : **mardi 11 octobre 2022 à 14H GMT**
- ❖ Échéance mise à jour : **31 octobre 2022 à respecter SVP !**
- ❖ N'hésitez pas à faire appel aux membres de la team pour de l'aide. 🙌

La stratégie marketing (tâches)

Ida Chawa **Ayant participé**

- ❖ Proposer un plan marketing digital qui va accompagner le lancement du site. **Fin**
- ❖ Audit marketing de l'entreprise (matrices SWOT, 4P etc.) **Fin**

Dramé Lalia **Ayant participé**

- ❖ L'établissement des persona des utilisateurs et études de la cible. **Fin**
- ❖ Proposition de valeur à travailler avec la rédaction web pour alimenter le site web et la communication. **Fin**
- ❖ Calendrier Editorial (une partie)

Salem Hamdi **N'ayant pas participé**

- ❖ Une stratégie de référencement pour attirer du trafic. **Pas encore débuté**
- ❖ Une stratégie de diffusion du site avec du contenu à exploiter sur les réseaux sociaux. **En cours** (Vivien Konan)

Vivien KONAN : Référent **Ayant participé**

- ❖ Une stratégie d'animation de la communauté. **Fin**
- ❖ Conception du document livrable. **En cours**
- ❖ Suivi de l'exécution. **En cours**
- ❖ Traduction des documents français => anglais à la demande du développeur **Fin**
- ❖ Calendrier Editorial (une partie)
- ❖ Conception du logo AIP **Fin**



Tâches développeurs

Andry SITRAKINIAINASOA Ayant participé

- ❖ Une page (0) accueil qui retrace et résume tout le contenu avec des liens en call to action [Nous contacter], [S’inscrire] etc. (**Fini**)
- ❖ Une première page “LE CABINET” qui précisera notre raison d’être, notre vision, nos produits et services. **Fini**
- ❖ Une deuxième page “Nos Solutions” pour présenter nos services et conditions avec également la possibilité d’accéder à des formulaires pour réserver ou nous contacter. **Fini**
- ❖ Une troisième page “Archives” pour stocker nos rapports, nos réalisations et mettre en avant nos sponsors et bénéficiaires. **Fini**

Travailler ici 

Ida Chawa

Analyse des 4P de l’entreprise AIP

PRODUIT OU SERVICE de l’AIP : des diagnostics, de la réflexion stratégique, de la formation, du coaching de dirigeants et la recherche de financement. Développer les soft skills, structurer les compétences de gestion, et les accompagner à décrocher leur premier emploi.

PRIX : Optimiser l’utilisation du budget, Établir l’impact réel et quantifiable des interventions.

PROMOTION : Ouverture d’un site web optimisé, présence sur les réseaux sociaux, établir des panneaux publicitaires dans la ville et des tracts pour distribuer aux personnes directement, faire une campagne de prospection.

PLACE : AIP offre ses services dans plusieurs endroits tels que Bénin, Togo, Mali, Niger, Côte d’Ivoire.

Analyse de SWOT

FORCES : l'expertise, l'état d'esprit et les valeurs éthiques de l'équipe et l'approche du conseil pragmatique et très opérationnel. En plus des conseils, l'accompagnement dans l'exécution, Diagnostic, Stratégie, Refonte et développement, Formation, Suivi. AIP possède un personnel très qualifié avec des experts pour des expertises pragmatiques.

FAIBLESSES : Faible notoriété et l'image de l'entreprise n'est pas répandu, le manque des bailleurs de fond pour financer les projets, base de client réduire, système informatique en retrait.

OPPORTUNITÉ : l'entrepreneuriat est un secteur en croissance et à fort potentiel, avec l'avènement des nouvelles technologies telles que les réseaux sociaux, le SEO pour optimiser son site web. La réglementation sur les PME favorise la création ou l'initiative des jeunes entrepreneurs dans leur projet ou idée

MENACES : la compétition directe avec d'autres entreprises (EST, DELOITE, AFRICA SMART) qui fond dans le financement des projets et le suivi des jeunes diplômés. De nos jours, ce secteur est vraiment convoité d'où la venue de nouvelles entreprises. La tendance sur le marché est tellement mature qu'il faut un bon niveau pour convaincre sa clientèle.

Analyse PESTEL de l'AIP

L'Etat crée un environnement plus incitatif pour le financement des PME, notamment par la mise en place d'un cadre institutionnel favorable à la création de sociétés de capital-risque, et la prise de mesures incitatives pour amener les banques commerciales à financer les PME. L'assureur-crédit mesure enfin la "fragilité" des systèmes politiques et le degré de "populisme" des discours politiques empêche les merceries et les bailleurs de fond de parrainer des projets. En effet, pour plus de rentabilité les entreprises spécialité en PME doivent s'assurer d'un environnement politique stable.

L'explosion démographique de l'Afrique constitue un gros avantage sur son plan sociologique ou encore socio-culturel. Grâce à ceci les PME ont beaucoup de projets à présenter au bailleur de fond bref le secteur est vraiment très croissant. Néanmoins, ce taux démographique peut aussi créer moins de finance appropriée pour pouvoir accomplir un bon projet.

ISO 9001, 26000, 50001 ou encore 14001 : vous avez le choix pour mener à bien votre stratégie RSE !

Les normes environnementales sont un vrai plus, quelle que soit la taille ou le secteur de votre entreprise. Les certifications ISO sont fiables et reconnues à l'international.

Les Nouvelles Technologies ont marqué ces dernières années par l'accélération de leur rythme et l'ampleur de leur généralisation. Cette situation à laquelle s'ajoute la globalisation et la mondialisation des économies, crée autour des entreprises, un environnement économique turbulent, reconnaît que les avantages compétitifs que procure aux entreprises la connexion à Internet. En particulier l'utilisation rationnelle d'Internet constitue un atout significatif dans la création et la gestion de petites entreprises. L'ouverture d'une boîte à lettres électronique, quasiment gratuite, est instantanée. L'installation d'un site web représente, toutes choses égales par ailleurs, une mise modeste à l'échelle des investissements courants de l'entreprise, même si ce montant est assez sensible à la nature des fonctionnalités mises en œuvre.

Etude la concurrence

La manière dont la concurrence affecte la gouvernance des petites et moyennes entreprises (PME) fait l'objet de questionnement permanent. Plusieurs recherches empiriques consacrées à l'analyse de l'interactivité concurrentielle ont exploré les comportements des dirigeants face aux actions d'entreprises rivales. Elles ont mis en évidence une interdépendance entre la perception concurrentielle et les différentes réactions qui caractérisent les modes de gestion des dirigeants de PME. Ici nous allons développer la rivalité que peut avoir AIP face à des gros concurrents tels que DELOITTE.

Deloitte est le moteur du progrès. Leurs cabinets du monde entier aident les clients à devenir des leaders partout où ils choisissent de rivaliser. Deloitte investit dans des personnes exceptionnelles aux talents et aux antécédents divers et leur donne les moyens d'accomplir plus qu'elles ne le pourraient ailleurs. Leur travail allie conseil, action et intégrité. Ils pensent que lorsque les clients et la société sont plus forts, ils le sont aussi.

Leur organisation est présente sur l'ensemble du continent (Afrique francophone, anglophone, lusophone...) ce qui permet une coordination forte au service des clients.

Deloitte est une entreprise qui a plus de 1500 collaborateurs dont 55 associés basés dans 15 bureaux en Afrique francophone, ils offrent à leurs clients un accompagnement de proximité et sur mesure grâce à la maîtrise des enjeux locaux.

Deloitte propose des services tels que l'audit et assurance, l'expertise comptable, le consulting etc... tout ceci est implémenté dans les secteurs comme la consommation, secteur public, l'énergie ressources et produit industriel, et aussi dans la technologie, les médias et les télécommunications.

Deloitte sur twitter à 1841 Abonnements et 31,7K Abonnés à sa page. Ainsi ils publient des vidéos des certaines de leur conférence de textes des offres qu'ils proposent. Sur Facebook, ils ont 1 565 850 personnes qui les suivent et 1 550 307 personnes qui aiment leur entreprise et ce qu'ils font. Ils publient des contenus textuels qui parlent de la campagne ou le projet qu'ils sont

en train de réaliser ou qu'ils veulent réaliser. Par ailleurs, sur LinkedIn ils ont 456 641 employés, plus de 10 millions d'abonnés. Ici ils publient leur produit, post les événements avenir de leur compagnie et des posts de publicités sur les offres de l'entreprise. De plus Deloitte se déploie sur d'autres réseaux sociaux comme : YouTube ou ils publient des petites vidéos sur le "women in cyber" et bien d'autres.

Par rapport à leur site web il est très bien structuré et construit, le menu est constitué des Services qui en eux ont plusieurs sous-titres à l'intérieur, des secteurs eux aussi possèdent des sous titres et enfin les carrières regroupées en plusieurs sous-groupes. Parlant de l'ergonomie, le site web est bien organisé et même dans l'agencement des couleurs elles sont attractives pousse l'internaute à le visiter. En plus ils proposent tellement de services dans leurs catalogues que le futur client a tellement de choix possible. Ils ont aussi un blog à part le site web.

L'analyse du SEO ici montre que le site de Deloitte possède toutes les caractéristiques pour avoir un bon référencement : le contenu des pages c'est à dire la rédaction des articles est pertinente, la présence des titres h1, h2 etc..., les mots en gras, la présence des liens et des mots clés mettent le SEO de Deloitte dans un bon positionnement sur Google.

Dramé Lalia

1- LES DIFFÉRENTS PERSONAE

Cœur de cible

Nos cœurs de cible sont les chefs d'entreprise, manager à travers leurs entreprises sont nombreux à manquer d'expérience leurs domaines d'activité, de financement et sont ceux-là aussi qui ont besoin de conseils pour la bonne gestion de leurs activités en plus de formation. En gros, tous les services d'AIP doivent les intéressés.



"Rien n'est impossible à celui qui veut"

Nom: **N'Goran Marcel**
Âge: **35 et plus**
Travail: **Chef d'entreprise**
Famille: **Marié**
Emplacement: **Abidjan/ Cote d'Ivoire**

Personnalité

I Extroverti
Dynamique
Sociable
Patent

Confiance en soi **Rigueur** **Positivité**

Buts

- Se classer dans le top 5 des agences de voyage
- Créer des emplois
- S'implanter à l'international

Frustrations & peurs

- La crainte de voir son entreprise couler
- Ne pas atteindre ses objectifs
- Ne pas atteindre le top 5 des meilleurs agences

Biographie

Passionné de voyage, après son master dans une prestigieuse université de Nantes en Droit, N'Goran décide de pour suivre ses rêves en créant son agence de voyage pour vivre et faire vivre sa passion partout dans le monde.
N'ayant pas de base en gestion, il n'arrive pas à gérer son entreprise bien.
Il a besoin de conseil et d'accompagnement de professionnel au risque de voir son entreprise couler.

Médias & technologies

Chaines d'actualité
Documentaire
Réseaux sociaux

Centres d'intérêts

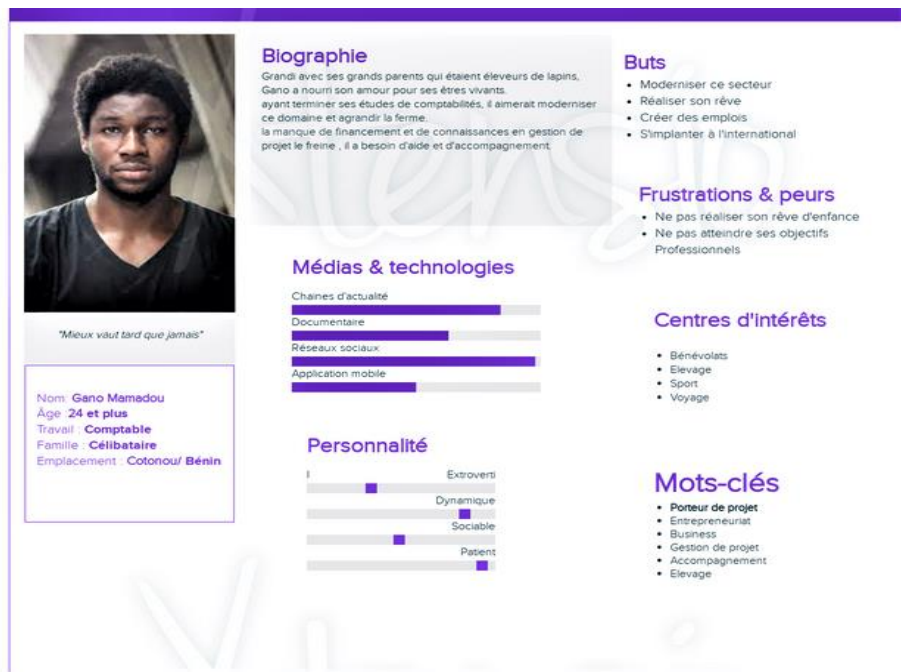
- Bénévoles
- Sport
- Voyage

Mots-clés

- PME
- Startup
- Business
- Gestion de projet
- Accompagnement


Cible primaire

Nos cibles primaires sont les porteurs de projets, nombreux sont ses jeunes, enfin ou en cours des études qui ont des projets mais ne savent pas par où ni comment concrétiser leurs idées ni comment trouver le financement, AIP répond à la problématique de ces jeunes, en leur montrant la voix.



CIBLE SECONDAIRE

Tout comme Mariam, plusieurs personnes, veulent aider leur communauté mais non pas de moyen et ne savent pas comment s'y prendre pour trouver un financement, AIP répond à ce frein en leur apportant conseils, accompagnement et voir même des levées de fonds pour le démarrage.



"Le bénévolat n'a pas de prix"

Biographie

Poursuivant actuellement ses études en linguistique à Niamey, Mariam a toujours eu de la compassion pour les plus démunis pour se faire elle a toujours voulu créer une Organisation Non Gouvernementale pour les venir en aide. Elle aimerait organiser des lever de fonds mais n'ayant pas grande connaissance dans ce domaine, elle a besoin d'accompagnement.

Buts

- Aider un maximum de personnes
- Réaliser son rêve
- S'étendre à l'international

Frustrations & peurs

- Ne pas réaliser son rêve d'enfance
- Ne pas atteindre ses objectifs Professionnels
- Ne pas pouvoir apporter son aide

Médias & technologies

Chaines d'actualité

Documentaire

Réseaux sociaux

Application mobile

Centres d'intérêts

- Bénévolats
- Cuisine
- Voyage

Mots-clés

- Bénévolats
- Leadership
- Gestion de projet
- Accompagnement

Personnalité

Extroverti

Dynamique

Sociable

Passionné

Nom : **Mariam Abdoulaye**

Âge : **22 et plus**

Travail : **Etudiante**

Famille : **Célibataire**

Emplacement : **Niamey/ Niger**

2-REDACTION WEB 1

LE DUO ESSENTIEL POUR BIEN GÉRER SON ENTREPRISE AU QUOTIDIEN



Savoir communiquer, recruter, être positif, visionnaire...telles sont les qualités d'un chef d'entreprise mais savoir gérer au quotidien demeure une tâche difficile.

1-SE CONNAÎTRE

La connaissance de soi fait partie intégrante de l'activité professionnelle. De ce fait, le chef d'entreprise ne pouvant pas être bon dans tous les domaines doit mieux s'entourer, et faire un bon recrutement, il doit connaître ses forces et faiblesses.

❖ Pourquoi est-il important de connaître ses forces ?



Pour développer son leadership, il est important pour le chef d'entreprise de connaître ses forces pour mieux se concentrer sur ses points forts, son domaine d'expertise Pour mieux manager.

Son énergie et son enthousiasme réside

dans sa force. L'identification de vos points forts pour les développer est de faire ressortir le meilleur de vous-même pour une meilleure performance individuelle et collective et une motivation accrue. Le chef d'entreprise recrute pour combler un vide généralement. Pour connaître ses forces et bénéficier de conseils, rendez-vous sur le site de Africa Intégration Partner.

❖ Identifier ses faiblesses, quels avantages ?



Il est important pour l'entrepreneur, le manager d'une entreprise ...de connaître ses faiblesses pour se former et faire un meilleur recrutement, être plus productif et un concurrent de taille.

Établir un tableau SWOT personnel où vous vous assurez d'identifier vos points forts, vos points faibles ainsi que les opportunités et les menaces est un avantage. Cela vous permettra de définir un plan d'action pour une mise au point ultérieure.

Vous pouvez également bénéficier d'accompagnement dans une agence d'expert (Le lien de AIP) cliquez ici.

2-S'ORGANISER



Efficacité, productivité grandissante, progrès, réduction du stress, un meilleur suivi des projets d'entreprise...quelques résultats d'une bonne organisation.

Une organisation plus efficace aide les employés à prendre leur mission en main. Cela permet également à la direction d'avoir une meilleure vision des compétences des employés, de la formation à donner, des postes à créer ou à renouveler ainsi qu'une augmentation de la productivité.

Bonus : Il est important de définir un business modèle pour plus d'efficacité.

Rendez-vous pour le prochain article sur comment définir **un bon business modèle**.

RÉDACTION WEB 2

Comment passer d'une idée à un projet ?



Aujourd'hui plusieurs jeunes, porteurs de projet sont confrontés aux mêmes problèmes et se posent les mêmes questions : comment faire naître leurs projets ? Par où commencer ? Où et comment trouver un financement ? Comment monter son projet sans aucune base en gestion de projet ? Ces jeunes ont tous besoin d'accompagnement de coaching, de financement et surtout d'être formé avec une équipe d'experts.

Se poser les bonnes questions avant de créer son business model et enfin la technique de recherche de financement.

1-Se poser les bonnes questions avant de créer son business model ?

Se poser des questions auxquelles il faut trouver des réponses et des bonnes et sincères.

Le :

- ❖ Pourquoi ? Pourquoi ce projet, les motifs pour lesquels vous avez mis en place un tel projet ?
- ❖ Quoi ? Le service ou le produit associé au projet.
- ❖ Quand ? Établir un planning
- ❖ Comment ? Votre mode de fonctionnement et les moyens qui s'offrent à vous.

Définir son business model

DEFINIR UN BUSINESS MODEL



Le modèle d'entreprise, modèle d'affaires ou business model, est la représentation systémique et synthétique de l'origine de la valeur ajoutée d'une entreprise et de son partage entre les différentes parties prenantes, sur une période et pour un domaine d'activité clairement identifiés. (Source Wikipédia).

Comme mentionné dans le précédent article, il est important de définir le business model pour être plus efficace.

Il existe plusieurs types de business model, à vous de l'adapter selon votre domaine d'activité. Je vous invite à vous abonner à notre newsletter pour bénéficier de conseils et d'accompagnement.

Établir un business model revient à définir comment l'entreprise va gagner de l'argent :

- ❖ Vos offres
- ❖ Votre manière de procéder
- ❖ Vos cibles
- ❖ Votre but
- ❖ Votre chiffre d'affaires.

2- Les techniques idéals pour la recherche de financement



Le frein de tout entrepreneur, il est difficile, voire pénible de trouver du financement pour démarrer un projet. L'analyse de votre business model vous permettra d'établir un plan et des arguments pour mieux dialoguer avec un financeur.

On distingue trois types de financements qui sont :

- ❖ Le financement par fonds propres, il s'agit ici d'utiliser ses propres moyens pour débiter son projet.
- ❖ Le financement par dettes, consiste à obtenir des prêts auprès d'institutions ou par des connaissances.
- ❖ Le financement alternatif, c'est un mode de financement différent du système bancaire habituel.

Il est important pour tout porteur de projet, de faire un travail préalable avant la recherche de financement pour mieux pitch son projet avoir une crédibilité.

Vivien KONAN

Traduction de documents

Document AIP1 sans sommaire

Home

[page 1]

[Home]

Do you have an idea? A project? Do you already have your first customers?
Let our experts accompany you and guarantee your success!

[Baseline] AFRICA INTEGRATION PARTNER, the partner of your growth!

[Call to action] → Discover our services

[page2]

AFRICA INTEGRATION PARTNER is a firm specializing in the accompaniment of SMEs and entrepreneurs with expertise ranging from project design to the search for financing through the strengthening of the reinforcement of the manager's capacities.

Develop the leadership of entrepreneurs, and equip them and assist them.
Diagnosis, strategy, redesign, and development,
Training, Follow-up, and support.

Present in the Ivory Coast and in the West African sub-region.
Our strength lies in the expertise, the state of mind, and the ethical values of our teams and our approach of operational and pragmatic approach to consulting! In addition to advice, we accompany you in the and that makes all the difference.

[page3]

Map with our points of presence including (Benin, Togo, Mali, Niger, Ivory Coast

on the right, the menu [Contact us refers to the form of the menu [Contact us]

[page4: Footer]

Legal notice

Addresses

Follow us

The firm

▪ Who are we?

AFRICA INTEGRATION PARTNER, is a global firm specializing in the accompaniment of African policies on the themes of support for SMEs, the transformation of the informal sector, and integration of young people.

We intervene upstream through advice to states for the drafting and implementation of appropriate policies, donors, or companies in their CSR policy, in the design of their projects or programs, or even by being a force of proposal on these initiatives.

Downstream, our intervention is directly towards SMEs in the execution of our projects and programs or by being the operational arm of our institutional partners through diagnostics, strategic thinking, training, coaching of leaders, and even the search for funding.

On the theme of integration or retraining, we strengthen the capacity of young people through our

programs aimed at developing their soft skills and structuring their management skills and to help them find their first job.

Because we are result-oriented, we do not limit ourselves to advising you! Advice is good, but concrete results

good, but concrete results are better!

▪ Our vision

To be the reference in Africa for the revelation of national and regional champions!

▪ Our mission

To accompany the creation and success of African SMEs, the insertion and retraining of young people.

▪ Our values

Listening: because a strategy is only suitable if it really meets the need, we value listening to the needs of our clients/partners.

Openness,

Curiosity

Agility

Commitment,

Passion

▪ Team

A young team, with a good understanding of your challenges, committed and experienced accompanies you!

Freddy KOUDAHOUA, financier and training project manager, Freddy benefits from a long international experience in corporate strategy and business development in the telecom, media, textile FMCG and trading.

With more than 12 years of experience, Freddy has held a number of roles....

Accompanying several subsidiaries in their commercial and human development.

Passionate about capacity building, he has always been distinguished for his ability to raise the skills of his teams incompetence

Meyriem CHFIRI

Francky

Some French people

Our Services Solutions

We intervene

▪ Studies, Consulting & Support

Our consulting services cover all areas of expertise, from your strategic thinking to financing from your strategic thinking to funding, including your business's legal and fiscal security.

- ❖ Studies (market research, competitive intelligence, mystery shopping, ...)
- ❖ Diagnosis, Strategy, and Finance
- ❖ Support in the development of business plans
- ❖ Organizational transformation and commercial development
- ❖ Country policy (integration of young people, development of start-ups/SMEs, investment promotion
- ❖ investment promotion...)
- ❖ Start-Up/SME selection process

▪ Training

Our experts support you in training your teams according to your issues and challenges in business. Because people are the most precious resource in our industries, we pay particular attention to our training

to our training courses to enrich it with practical knowledge.

Result-oriented and concerned about customer benefit, we place a premium on our training courses.

Thus :

- ❖ Our experts are carefully selected to offer you the best-added value; if necessary, we bring in If necessary, we bring in other professionals to offer other perspectives to the perspectives.
- ❖ Our content is updated to keep up with the times, but also and above all to adapt it to your business challenges.
- ❖ A qualitative approach by ensuring the expectations of the trainees at the beginning of the training and at the end of the training followed by an evaluation of the trainer and the content for a continuous improvement.

Young Graduates

Contractors

Frameworks

receive our calendar

receive our calendar

receive our calendar

• Funding Research :

- ❖ We accompany you in your investment choices and help you in the application for financing.
- ❖ We also offer the possibility of taking mandates to obtain financing from our financial partners financing, banks, and investment funds.

Our sectors

- Information and communication technologies (Telecom, Media, and digital services)
- Energy (conventional and renewable)
- Consumer goods: Agro Business, Catering, Carpentry, Textile, Fashion, Leather Goods & Cosmetics)
- Transportation and Logistics
- Real Estate
- Industry
- Import, Export, Trade

Our programs

- Get started!
- Speed up!
- Xxx with GIZ
- XXX with BM

Media

- Articles Report of our missions
- Articles studies

Contacts

Togo

+22879860999

Nukafu, Street in front of the Directorate General of SOTRAL, Immeuble MENSANH

Email address: freddkoudahoua@gmail.com

Ivory Coast (Côte D'Ivoire)

+2250101460000

Cocody Embassies, A57 street of Bélier, Villa COLOMB

Bénin

Cité vie nouvelle

Niger, Niamey

Contact us (form to fill in)

Name & First name

E-mail

Phone: (With country code and validation of the field)

Company:

Position: [Contractor; Civil servant; Executive]

How did you hear about us?

[Seminar; LinkedIn, Instagram, Facebook, Twitter, Print Media, SMS, Other]

Application:

Recent graduates, Entrepreneurs, Executives Other to specify

Country: [Drop-down list of countries where we operate]

Text field for the message with send menu!

Join us

Spontaneous application

(Menu allowing to send a) CV + Covering letter (required)

Pour voir le **calendrier éditorial**, cliquez juste là : [Calendrier-editorial-AIP.xlsx](#)