

Par l'équipe CRÉA - WAKANDA

# Audit et Proposition d'une Stratégie Marketing

de



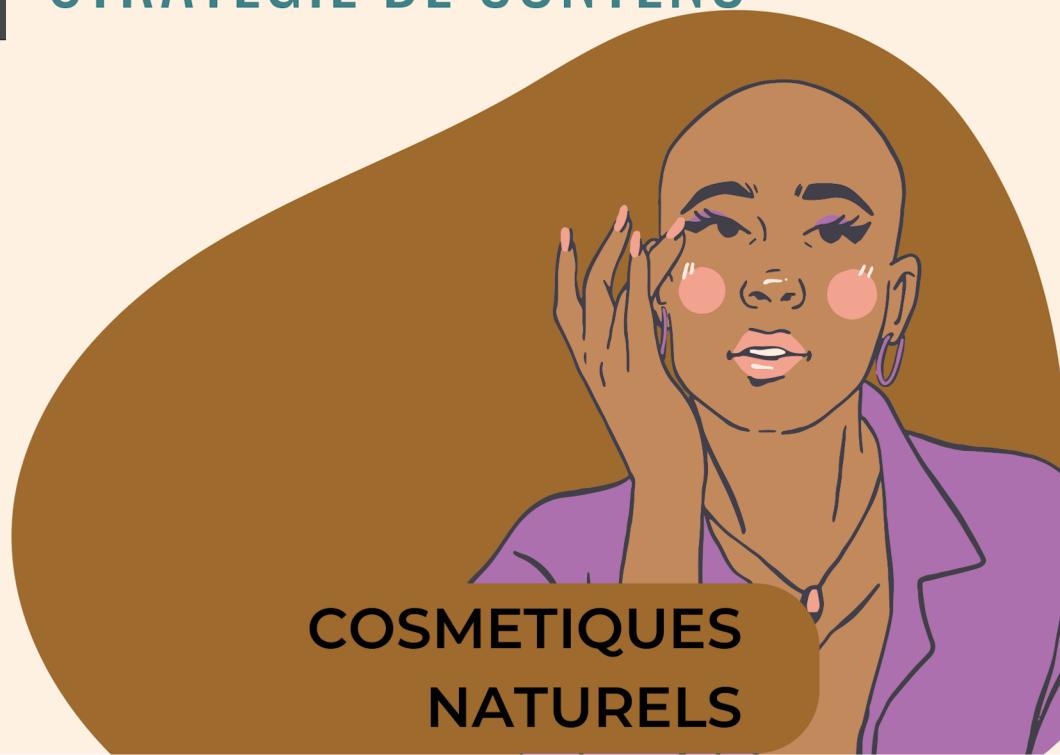
COSMETIQUES NATURELS  
& DIETETIQUE



# SOMMAIRE

Par l'équipe Crée-wakanda

- |   |                                    |
|---|------------------------------------|
| 0 | INTRODUCTION & CAHIER DE CHARGE    |
| 1 | AGENCE MARKETING                   |
| 2 | LE CLIENT ET SON ENTREPRISE        |
| 3 | AUDIT ET ÉTUDE DE MARCHÉ           |
| 4 | MARKETING ET COMMUNICATION DIGITAL |
| 5 | AUDIT SEO                          |
| 6 | AUDIT SEA                          |
| 7 | STRATÉGIE DE CONTENU               |



# INTRODUCTION

Dans le cadre du programme Talents For Startup (T4S) de la Sayna Academy en partenariat avec Digital Africa, pour notre évaluation finale en Marketing Digital, il nous a été demandé de créer une agence de communication digitale qui se chargera de faire un audit et une proposition de stratégie marketing pour une entreprise locale. Nous avons décidé de porter notre choix sur la Société les ETS MYRO & FILS.

Pourquoi cette Entreprise?

Moyenne entreprise, les ETS MYRO & FILS apporte des solutions à différents problèmes que connaît la société et a actuellement besoin non seulement de se faire connaître, mais aussi de faire connaître ses services et ses différentes gammes de produits parmi lesquels les produits de sa marque "*femme*" sur laquelle nous focaliserons notre attention. C'est pour cette raison que nous avons souhaité lui apporter notre expertise afin de la mettre en lumière.

Il est donc question pour nous dans ce travail de lui faire un audit et une proposition de stratégie marketing, pour la faire grandir en notoriété et lui permettre d'accroître son chiffre d'affaires.

À cet effet, nous allons présenter notre travail ainsi subdivisé en Sept parties :

- Présentation de notre agence marketing ;
- Présentation du Client et son entreprise ;
- Audit et étude de marché ;
- Marketing et Communication Digitale ;
- Audit SEO ;
- Audit SEA ;
- Stratégie du Contenu.

Travail au cours duquel nous étudierons entre autre l'environnement socio-économique dans lequel évolue la Société. En faisant usage d'outils tels que le Pestel, le Porter, le Swot, nous serons capable de définir le positionnement de l'entreprise et ses perspectives d'évolution. Tandis que l'analyse marketing étudiera les cibles, leur spécificité, en sortir l'identité de marque que nous souhaitons faire percevoir à son auditoire.

# CAHIER DE CHARGE

**L**e cahier de charge du projet s'organise de sorte à fournir au client un livrable : Le document PDF présentant l'AUDIT et l'OPTIMISATION de la STRATEGIE MARKETING de la marque.

## Partie 1

# AGENCE MARKETING

**L**a prestation de l'ensemble de techniques de vente et de communication destinées à optimiser les résultats financiers d'une organisation, relève du marketing. La réalisation de ces services, auprès des entreprises, nécessite d'être conforme à la loi.

Pour se faire, les cinq marketeurs freelances que nous sommes, avons décidé de nous constituer en entreprise. Aussi avons nous décidé de créer une agence marketing, au Cameroun sous l'appellation: FREE - MA - TECH Consulting Sarl.

Dans le cadre de la création et la constitution administrative de cette structure, nous avons procédé par étapes, à savoir:

Étape 1

Présentation Synthétique du projet

Étape 2

Analyse du marché

Étape 3

Besoins identifiés et solutions apportées par l'agence

Étape 4

Introduction de l'équipe de management



# Présentation de l' Agence

## RESUME DU PROJET

FREE - MA - TECH Consulting SARL est une agence de communication digitale et de promotion des cours du français langue étrangère (FLE).

Avec comme services :

- Élaboration de la stratégie marketing ;
- Communication Digitale ;
- Stratégie de référencement ;
- Redaction Web ;
- Conception site internet ;
- Certification FLE
- Formation

## ORIGINE DU PROJET

FREE-MA-TECH c'est la solution apportée aux besoins qui se sont faits ressentir dans le domaine du digital.

## LES OBJECTIFS DU PROJET

- Former et permettre aux entreprises de se développer et d'atteindre leurs objectifs ;
- Avoir des partenariats ;
- Acquérir un portefeuille d'au moins 1000 clients dans 3 ans ;
- Se réaliser.

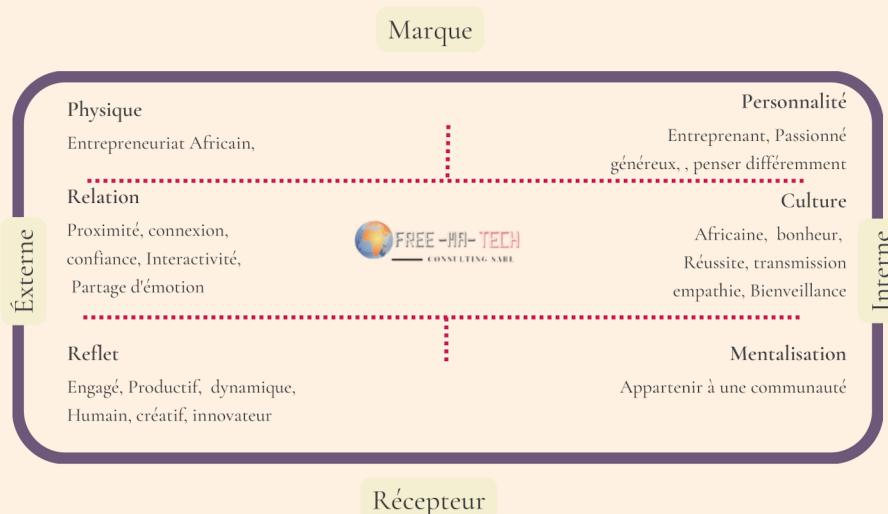
## L'IDENTITE DE MARQUE DE L'AGENCE

L'identité de marque, c'est l'une des grandes forces de l'entreprise. C'est la façon dont une entreprise souhaite être perçue. L'image de marque quant à elle, représente la perception réelle de l'entreprise par les consommateurs.

Le branding se compose d'éléments de textes et de visuels qui ont pour objectif de refléter l'ADN d'une entreprise et sa valeur ajoutée.

Dans cette section, nous allons définir l'identité de FREE - MA - TECH Consulting SARL.

### A- Prisme à 6 facettes de FREE - MA - TECH Consulting SARL.



FREE - MA - TECH Consulting SARL souhaite être perçu comme une entreprise avant-gardiste, dynamique. En s'intéressant à des domaines à fort impact sociétal, l'agence se met en posture proactive qui sait aller au devant de nouvelle tendance.

### B- L'analyse profonde de la Raison d'être de l'agence

Grâce à cette analyse, nous pourrions mieux faire comprendre et partager l'identité de l'entreprise et faire vivre une expérience d'accompagnement inspirante, nouer des relations avec les prospects qui partagent les mêmes valeurs que FREE - MA - TECH Consulting.

Pour cela, il nous suffit de répondre aux questions suivantes :

- Pourquoi avez-vous créé cette entreprise ?

FREE-MA-TECH c'est la connexion et la pensée de 6 jeunes entrepreneurs camerounais (apprenants de la team Cameroun SAYNA, régulièrement à l'espace de formation : NGO MBOUS Téclaire Solange, Michelle NKWIMI, Claire LIBAM, Friedah KONGBI, Léonie OUAFO et Tony NYA) qui étrangement ne se connaissent que depuis peu, grâce à un programme de formation (Talent4Startups - T4SU), qui a contribué à les mettre en contact. Ils ont pris la décision de participer au développement de leur pays, l'entrepreneuriat étant l'un des canaux à suivre pour participer activement à l'émergence de cette partie du monde.

- Quelles sont vos valeurs, votre éthique, votre culture d'entreprise ?

L'Africanité, le bonheur, la Réussite, la transmission, l'Empathie, la Bienveillance.

- Quelle est votre proposition de valeur ?

- Une formation flexible en ligne et avec un accompagnement personnalisée de meilleure qualité en FLE à moins de 10000frs ;
- Un devis gratuit en 24h ;
- Un site internet en 72h.

- Qu'est-ce qui la différencie de celle de vos concurrents ?

Une très bonne connaissance du marché.

## D- Construire l'identité visuelle

Cette dernière est constituée de tous les éléments graphiques, physiques et tangibles, de reconnaissance de la marque. Ces caractéristiques doivent être le reflet idéal des valeurs, de la culture et du message que FREE-MA-TECH voudrait faire passer. Il s'agit de :

- La palette de Couleur

P 486 C

P 703 C

P 7446 C

P 5615 C

P 7472 C

P 7477 C

P 7545 C

### GAMME PROXIMITE

La gamme 'Proximit' se révèle dans des couleurs douces, des tons pastels qui évoquent l'aspect humain

- La typographie

Police Sans empattement

Font-family: Candara, Calibri, Segoe, Segoe UI, Optima, Arial, sans-serif.

Voici le Font Family

- Le logo

### LE LOGO

Ce logo est ouvert sur tous les côtés, en haut, en bas, à droite, à gauche. Il exprime notre ouverture à tous les talents, à tous les profils et à toutes les cultures



Taille minimum d'utilisation

30mm

- Le Slogan

*"Votre entreprise, sous les feux des projecteurs."*

## L' analyse du marché

Le marché du digital au Cameroun est vaste et FREE - MA - TECH Consulting Sarl y trouve sa place. Raison pour laquelle elle se propose de :

- Digitaliser les entreprises dans le besoin ;
- Accompagner les entreprises dans leur expansion digitale ;
- Former à l'apprentissage du FRANCAIS LANGUE ETRANGERE.

# Le besoin identifié et la solution

Le besoin identifié est dans un premier temps la mise en place d'une stratégie marketing traditionnelle et digitale pour les entreprises.

Et dans un second temps, les techniques d'expression écrites et orales tant pour les professionnels que pour les étudiants.

Les solutions que nous apportons:

Ce sont des compétences au service des entreprises et aussi des particuliers mais également une plateforme de e-learning en Français Langue Etrangère.

## > Le besoin



## > La solution

1

CRÉER UN PRODUIT  
ACCESSIBLE SUR TOUS  
LES APPAREILS

2

LANCER LES PREMIÈRES  
FORMATIONS DE FLE EN LIGNE  
EN AFRIQUE

3

DÉVELOPPER UNE  
COMMUNAUTÉ

Appliquez des animations de page

Partenaires Clé	Activités clés	Proposition de Valeur	Relation Clients	Segments de Marché
Dépenses administratives Internet /Électricité Salaires Marketing communication Matériel: achat et entretien	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prestations liées à la stratégie</li> <li>Formation en FLE, cours de certifications et de préparation aux tests</li> <li>Formation en alphabétisation et à l'écrit professionnel</li> <li>Les développeurs</li> <li>La plateforme d'e-learning de fle</li> <li>les réseaux sociaux</li> <li>Les incubateurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>une formation flexible en ligne et avec un accompagnement personnalisée de meilleure qualité en FLE à moins de 10000frs</li> <li>un devis gratuit en 24h</li> <li>un site internet en 72h à moins de 5000frs</li> <li>une campagne marketing avec un ROI positif</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Réseaux sociaux, Face à face Courriels, Service clientèle.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Particuliers qui souhaitent se préparer à l'obtention d'une certification en FLE</li> <li>Particuliers cadre d'entreprise qui souhaitent des mise à niveau en écrits professionnels en Français et en Anglais</li> <li>Entreprise</li> <li>Organisme internationaux - les programmes d'insertion des populations déplacées</li> <li>Startups</li> </ul>
Structure des coûts		Source de revenus et modèle pricing		
		Inscription + abonnement à la plateforme de formation : Forfaits pour certaines prestations: Devis et prestations sur mesure : Tarification à l'heure		

# L' équipe de management



Téclaire Solange **NGO MBOUS**

**Responsable Marketing & Media  
Planneuse**

Diplômée En Graphisme  
Bénéficiaire du programme T4SU de Sayna  
en spécialité Marketing Digital



Claire Valérie **LIBAM Eپouse NGOCK**

Gérante & Planneuse stratégique

Diplômée en management  
Bénéficiaire du programme T4SU de  
Sayna en spécialité Marketing Digital



Friedah **Kongbi Nkondo**

**Digital Marketer &  
Assistante administrative**

Bénéficiaire du programme T4SU de  
Sayna en spécialité Marketing  
Digital



Michelle Linda **MABOUOPDA  
FOTSO Epse NKWIMI NANA**

**Conceptrice, Rédactrice Web &  
Responsable pôle FLE**

Bénéficiaire du programme T4SU de Sayna  
en spécialité Marketing Digital



Leonie Juliette **OUAFO YOUNGO**

**Service Commerciale**

Bénéficiaire du programme T4SU de Sayna en  
spécialité Marketing Digital