

# Rapport marketing pour Adatum Corporation

Réalisé par l'agence de marketing mondiale Relecloud

## Présentation

- Adatum Corporation est une entreprise technologique innovante, spécialisée dans les solutions de cloud computing, offrant des services allant de l'laaS (Infrastructure as a Service) au PaaS (Platform as a Service) en passant par le SaaS (Software as a Service).
- Au cours des cinq dernières années, Adatum a connu une croissance considérable, étendant ses activités depuis son siège de la Silicon Valley aux marchés de l'Amérique latine.
- Adatum s'apprête aujourd'hui à pénétrer le marché canadien, une région où les secteurs technologiques sont en plein essor et où l'engouement pour les solutions cloud innovantes ne cesse de croître.
- Relecloud recommande une stratégie de marketing qui mette l'accent sur les innovations technologiques d'Adatum, l'excellence de son assistance à la clientèle et son engagement en faveur de la sécurité et de la protection de la vie privée.
- La stratégie de marketing comprend les étapes suivantes :
  - Réaliser une étude de marché complète afin d'identifier les segments cibles, les principaux concurrents et les préférences des clients dans la nouvelle région.
  - Élaborer une proposition de valeur convaincante qui mette en valeur les solutions uniques d'Adatum, sa technologie supérieure et son engagement en faveur du développement durable.
  - Utiliser une combinaison de canaux de marketing numérique : réseaux sociaux, campagnes d'e-mailing ciblées, webinaires et publicité en ligne, ainsi que les canaux traditionnels : conférences du secteur et médias imprimés.
  - Collaborer avec les partenaires locaux pour faciliter l'entrée sur le marché, améliorer la distribution et localiser les offres d'Adatum.
  - Introduire des programmes de fidélisation des clients : forums d'assistance technique et canaux de retour d'information, afin de renforcer l'engagement et la confiance.

- Procéder à un contrôle régulier des performances marketing et de la satisfaction des clients afin d'affiner et d'adapter la stratégie selon les besoins.
- Relecloud prévoit que l'initiative de marketing nécessitera un investissement de 350 000 dollars US au cours de la première année, l'objectif étant de générer 2 millions de dollars US de recettes, ce qui se traduirait par un retour sur investissement d'environ 470 %.

## Introduction

Fondée en 2010 par une équipe de technologues et d'entrepreneurs visionnaires, Adatum Corporation s'est rapidement hissée à une position de leader dans le secteur de l'informatique dématérialisée. Avec pour mission de rendre les services cloud toujours plus accessibles et plus efficaces pour les entreprises de toutes tailles, Adatum a commencé par offrir des solutions IaaS sur mesure. Elle a rapidement élargi son portefeuille pour englober les offres PaaS et SaaS, répondant ainsi aux besoins très variés de sa clientèle mondiale.

Aujourd'hui, Adatum est un symbole d'innovation et d'excellence, employant plus de 200 personnes à travers le monde et exploitant plusieurs centres de données de pointe. Ses solutions novatrices sont utilisées par plus de 1000 entreprises, y compris des sociétés réputées figurant au classement Fortune 500, des entités gouvernementales et des start-ups dynamiques. Le succès d'Adatum repose sur son engagement inébranlable en faveur de l'innovation, sur un service à la clientèle inégalé et sur des mesures de sécurité rigoureuses. Ses offres, conçues pour l'évolutivité, la fiabilité et la sécurité, répondent aux exigences en constante évolution de l'économie numérique d'aujourd'hui.

La gamme de produits d'Adatum comprend une infrastructure cloud avancée, des plateformes de développement et une collection d'applications logicielles qui renforcent la productivité et rationalisent les opérations commerciales. De plus, l'entreprise s'est engagée à respecter l'environnement, en utilisant des technologies et des pratiques écologiques dans l'exploitation de ses centres de données.

## Expansion prévue de l'entreprise

Alors qu'Adatum Corporation s'apprête à étendre son marché au Canada, elle se trouve face à un paysage parsemé d'opportunités et de défis importants :

- **Reconnaissance et notoriété limitées de la marque :** La visibilité sur ces nouveaux marchés est un défi de taille, qui nécessite des efforts de marketing importants pour établir la présence de la marque Adatum à partir de zéro.
- **Compétition intense :** Au Canada, le secteur des services cloud est particulièrement concurrentiel et compte de nombreux acteurs. Adatum doit clairement articuler la valeur unique de ses solutions pour se faire une place.
- **Préférences et attentes diverses de la part des clients :** Il est essentiel d'adapter les produits et le marketing aux demandes variées de ces marchés pour trouver un écho auprès des entreprises et des consommateurs locaux.
- **Défis en matière de réglementation et de conformité :** Adatum est confronté à la tâche complexe de naviguer dans les différentes réglementations de la région en matière de confidentialité des données, de sécurité et d'exploitation, ce qui nécessite des efforts diligents de mise en conformité.
- **Complexités opérationnelles et logistiques :** La mise en place d'opérations interrégionales efficaces présente des défis logistiques, notamment pour maintenir des niveaux de service élevés et pour gérer des centres de données répartis sur plusieurs sites géographiques.

Pour relever ces défis, il est essentiel de faire preuve de prévoyance stratégique, de comprendre le marché local et d'être capable de s'adapter aux caractéristiques spécifiques au marché canadien. L'engagement d'Adatum en faveur de l'innovation de pointe, de la qualité et de la satisfaction de la clientèle la place en bonne position pour faire face à ces complexités alors qu'elle s'aventure dans cette passionnante phase de croissance.