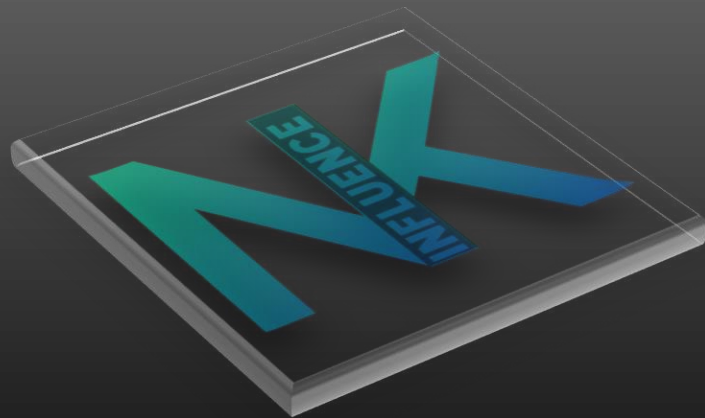


www.nk-influ.github.io

ATTIRER ■ CONVERTIR ■ FIDELISER



NETWORK INFLUENCE

VOTRE AGENCE DE MARKETING DIGITAL

SOMMAIRE

❑ Introduction	03
❑ Marketing digital	04
❑ Oui sommes nous ?	07
❑ Notre vision	08
❑ Nos services	10
❑ Contacts	11

INTRODUCTION

Qui n'a jamais rêvé d'une solution miracle pour faire parler de son produit ? Pour générer des ventes ? Pour suivre facilement son retour sur investissement ?

Le **Marketing Digital** est aujourd'hui en plein essor, c'est en effet une méthode de communication qui répond aux grandes problématiques que rencontrent les entreprises et les marques pour **communiquer sur les réseaux sociaux**.

Nous sommes entrés dans une période de profonde **transformation du marché**, les consommateurs d'une part ont changé et ne sont plus sensibles aux méthodes traditionnelles de communication, le web d'autre part est devenu tellement vaste qu'il est de plus en plus complexe d'avoir une voix et de donner de la portée à son message.

Atteindre et convaincre un consommateur est devenu un **véritable challenge**. C'est pour cela que nous avons songé à créer une agence de Marketing Digital pour venir en aide aux **entreprises congolaises** (grandes ou petites).

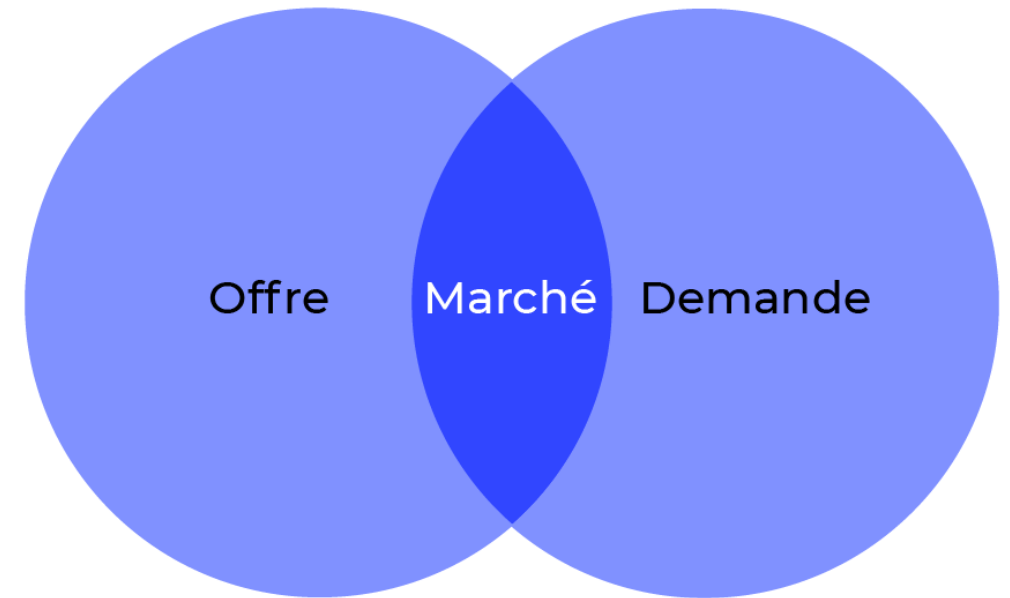


LE MARKETING DIGITAL

Ce que vous devez retenir du marketing

Dans le mot “Marketing” il y a le mot “market”, ou “marché” en français.

Si un marché est le point de rencontre entre l'offre et la demande, alors, le marketing est “l'ensemble des actions visant à faciliter la rencontre entre une offre et la demande pour cette offre”.



Utiliser le *marketing-mix* comme pilier de votre stratégie

Aussi appelé **les 4P du marketing**, ce modèle vous permet d'analyser et de définir les **4 piliers de toute stratégie marketing**. Comme vous pouvez le voir sur l'illustration ci-dessus, ces 4 piliers sont :

P1. La stratégie de **produit** ("product" en anglais). Quel(s) produits, services ou idées est-ce que vous mettez sur le marché ? Autrement dit, quelle est votre offre ?

P2. La stratégie de **prix** ("price" en anglais). Si votre offre est payante, quelle contrepartie financière demandez-vous ? Sinon, quel est votre modèle économique ? Si vous avez des concurrents, quelle politique de prix pratiquent-ils ?

P3. La stratégie de **distribution** ("place" en anglais). Le client devra-t-il venir chercher le produit, ou le lui ferez-vous parvenir ? Allez-vous tenir votre propre magasin physique, une boutique en ligne, ou les deux ?

P4. La stratégie de **promotion** ("promotion" en anglais). Comment allez-vous communiquer votre offre auprès de votre marché ? Par quels canaux de communication allez-vous passer ? Quelles tactiques allez-vous utiliser ?

Le modèle ayant été développé aux États-Unis, vous remarquerez que le moyen mnémotechnique "4P" (Product, Price, Promotion, Place) se traduit mal en français. 😊



*Suivez les **tendances** et **opportunités** liées au digital*

Qu'est-ce qui explique la montée en puissance du marketing digital, et par extension du web marketing ?

Au jour où je rédige cette brochure, nous sommes **7,8 milliards** d'individus sur la planète, et **4,6 milliards d'entre nous sont connectés à Internet**. Ce nombre augmente à une vitesse effrénée, comme vous pouvez le voir sur [ce site](#). 🌐

Cela veut dire que nous pouvons potentiellement communiquer (et donc commercer) avec près de 60 % des êtres humains, à la simple condition d'avoir accès à une connexion Internet. Imaginez que déjà **7 Congolais sur 10 sont à portée de clic !**

Sur ces 4,6 milliards d'utilisateurs d'Internet, **82 %** sont inscrits sur un **réseau social** : soit **3,8 milliards de personnes**. À lui tout seul, **Facebook compte déjà 2,6 milliards d'utilisateurs** ; autant d'amis ou de clients potentiels, selon comment on voit la chose. 😊

Dites-vous que **80 % du temps** passé sur les réseaux sociaux se fait **depuis un mobile**, les publicitaires ont tendance à investir de plus en plus sur des formats comme les bannières ou les liens sponsorisés ; et de moins en moins sur les spots TV ou les encarts publicitaires papier. Et ce pour le plus grand bonheur des régies publicitaires de nos amis **Google et Facebook**.

Anecdote : saviez-vous qu'en 2019 les revenus d'Alphabet, la maison mère de Google (161 milliards d'euros), étaient supérieurs au PIB de plus de 150 pays dont Cuba, le Luxembourg ou l'Uruguay ? 😊

Ce qu'il faut que vous reteniez de ce chapitre, c'est que ***le numérique a profondément bouleversé la relation client, et donc le métier de marketeur.***

QUI SOMMES NOUS ?

NK INFLUENCE est une agence de marketing digital basée à Brazzaville, spécialisée dans le **e-marketing**, le design graphique, la création des sites internet, le référencement et tant d'autre...

Notre objectif est de trouver des **solutions simples** et efficaces qui s'adaptent à vos besoins. Que vous soyez petites ou grandes entreprises, institutions ou particuliers...

Nous mettons à votre disposition notre savoir-faire, pour **vous garantir une communication originale**, créative et efficace. Faites appel à nos services pour la création de votre identité de marque sur le web, la conception de vos supports imprimés ou bien la réalisation de votre stratégie webmarketing et de votre site web.



NOTRE VISION

Ramener les entreprises sous un nouveau seuil qui est le marketing digital en lui offrant :

- ✓ Une **croissance exponentielle** du chiffre d'affaires,
- ✓ Une bonne et **excellente communication** entre l'entreprise et ces clients,
- ✓ Une **publicité ciblée** accompagné des **rapports de résultat**
- ✓ Et en ce qui nous concerne (l'agence NK INFLUENCE) devenir **la clé de croissance des entreprises** congolaises



NOS SERVICES

Publicité en ligne

Référencement
naturel ou payant

Développement Web

Audit, Conseil &
Formation

Marketing influence



Community
Management

Marketing Mobile

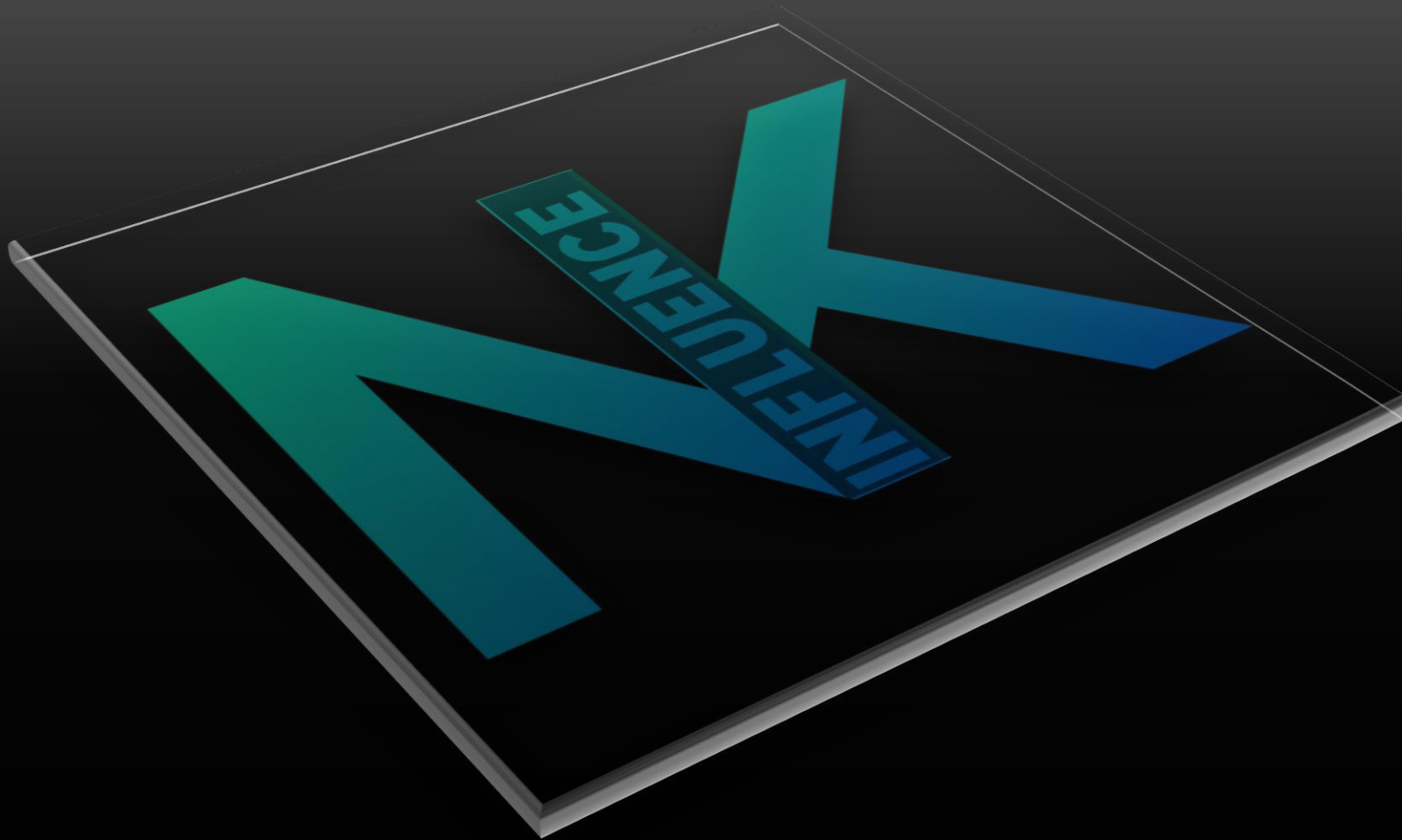
Marketing de
Contenu

Studio Design

Développement
d'application

CONTACTEZ-NOUS

NETWORK INFLUENCE



Visiter notre site web
www.nk-influ.github.io

Adresse : 59, Avenue Maya-Maya Poto-
Poto, Brazzaville République du Congo

Contactez-nous au
(242) 06 959 47 93