



KOMA

2023

PLAN DE COMMUNICATION

Réalisé par:
Serge GNANSOUNOU

Segments Clients

Grandes entreprises béninoises en Business to Consumer (BtoC)

Canaux de communication

Interactions directes avec les entreprises

Cette approche nous permet de nous rapprocher des clients afin de leur expliquer de manière concrète les avantages qu'ils pourraient tirer de l'utilisation de notre solution. Son objectif est d'augmenter considérablement les chances d'adhésion des clients, d'autant plus que ces derniers existent en nombre limité

Participation à des événements (Salons , foires)

Les événements permettent de rassembler de grandes entreprises qui souhaitent mettre en lumière leurs innovations, ainsi que des investisseurs à la recherche de produits gagnants. Cette initiative vise donc à accroître la visibilité de notre solution et à trouver d'éventuels investisseurs

Affiches et flyers

Les affiches ont pour objectif d'accroître la visibilité de l'entreprise. Elles seront publiées sur les réseaux sociaux et affichées sur des panneaux publicitaires. Les flyers pourront également être utilisés via les deux canaux mentionnés précédemment

L'e-mailing

L'e-mailing a pour objectif de rappeler aux clients l'existence de notre solution, mais aussi de les tenir informés des actualités concernant l'évolution de la solution

Fréquence

Interactions directes avec les entreprises

Visite de deux nouvelles entreprises par semaine

Participation à des événements (Salons , foires)

Participation à au moins un événement par mois

Affiches et flyers

Publication d'affiches et de flyers sur les réseaux sociaux chaque jour

L'e-mailing

Envoi de deux e-mails par semaine aux prospects

Budget

20% du chiffre d'affaire

Outils

La mise en place des supports de communication sera effectuée par des prestataires

MODÈLE DE PRÉSENTATION DE KOMA

Optimisez Votre Consommation d'Énergie Électrique

Vous cherchez à réduire vos coûts énergétiques tout en renforçant votre engagement envers la durabilité ? Notre solution de gestion de l'énergie électrique est la réponse.

Avantages de KOMA

Réduction des Coûts : Identifiez les goulots d'étranglement de consommation pour des économies significatives.

Durabilité : Contribuez à réduire votre empreinte carbone et à renforcer votre image de marque.

Gestion Intelligente : Obtenez des données en temps réel pour des décisions éclairées.

Rentabilité : Maximisez vos profits grâce à l'efficacité énergétique.

Pourquoi Choisir KOMA?

Personnalisable : Nous adaptons KOMA à vos besoins spécifiques.

Expertise : Bénéficiez de l'expérience de notre équipe d'experts.

Résultats Mesurables : KOMA vous offre des résultats tangibles.

Découvrez Comment Nous Pouvons Transformer Votre Entreprise.

Contactez-nous pour une démonstration personnalisée et découvrez comment notre produit peut vous aider à atteindre vos objectifs en matière de gestion de l'énergie électrique.