

# Business Plan

*Agence digitale  
France*

# Sommaire

I. Executive summary








II. Synthèse de l' étude de marché

III. Notre offre

IV. Buyers Personas

V. Benchmark : analyse de la concurrence

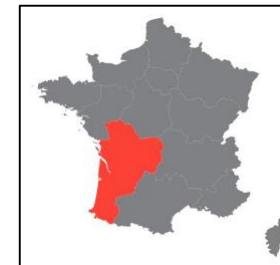
# I. EXECUTIVE SUMMARY

	<u>Qui ?</u>	3 jeunes diplômés français : Guillaume Thilly, Bayram Kilic, Vincent Draghi
	<u>Quoi ?</u>	<b>Création d'agence digitale Business to Business.</b> Le besoin : nous proposerons des services autour de la création de sites web auprès de commerçants, d'entreprises et de collectivités.
	<u>Où ?</u>	Agence « <b>Webstudio33</b> », basée à Bordeaux
	<u>Quand ?</u>	Février 2020
	<u>Comment ?</u>	Première création d'entreprise. Recherche d' <b>investisseurs externes</b> en plus de nos fonds propres.
	<u>Combien ?</u>	Voir budget et bilan prévisionnel
	<u>Pourquoi ?</u>	Pour apporter de la <b>visibilité</b> auprès des <b>commerçants</b> qui ne disposent pas de sites web, mais aussi pour les <b>entreprises et collectivités</b> en phases de <b>transition numérique</b>

## II. Synthèse de l'étude de marché



# Le marché du numérique à Bordeaux et la Nouvelle-Aquitaine



Bordeaux : Plus de **22 000 emplois numériques** (7,8 % des salariés de la métropole) (2016)  
(insee.fr)

En Nouvelle-Aquitaine, l'économie numérique représente **60 000 emplois** dans 21 000 établissements (insee.fr)

Pour l'édition 2018 du CES Las Vegas, la région Nouvelle-Aquitaine a fait une **offre d'accompagnement complète** portée par CCI International, French Tech Bordeaux, Digital Aquitaine, Aliptic (Association Limousine des Professionnels des Technologies de l'Information et de la Communication)

Pôle d'innovation d'accompagnement pour les start-ups : **French Tech Bordeaux** et **Digital Aquitaine**

Bordeaux est la **3ème métropole pour la création d'entreprises numériques**

***Bordeaux se positionne fortement dans les domaines des jeux vidéo, de l'e-santé,  
de la réalité virtuelle/augmentée,  
de l'imagerie, du commerce connecté et des transports intelligents***



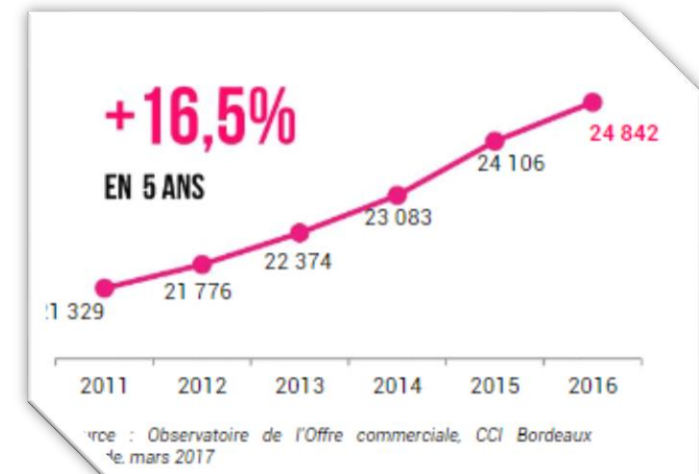
# Les agences digitales à Bordeaux



- + de **400 agences digitales** sur Bordeaux (webmarketing-conseil.fr)
- **Opportunités pour les start-ups** : succès confirmé pour la 2ème édition "French Tech Connect » 2017, organisée par la CCI Bordeaux Gironde
- **Opportunité e-commerces** : évènement "Mon commerce numérique" lancé par la CCI Bordeaux Gironde en janvier 2018.  
*65 % des commerçants y ont participé, ils sont majoritairement implantés en zones citadines : 33 % en métropole hors Bordeaux, 28% à Bordeaux contre seulement 15% en Sud Gironde/Entre-2-Mers, 7 % dans le Libournais ou encore 4 % dans le Médoc.*

<input type="checkbox"/> Mot clé	↓ Nombre moy. de recherches mensuelles	Concurrence
Idées de mots clés		
<input type="checkbox"/> agence digitale zee agency	1 k – 10 k	Faible
<input type="checkbox"/> créer un site	100 – 1 k	Élevé
Mots clés que vous avez fournis		
<input type="checkbox"/> creation site web	100 – 1 k	Moyen
<input type="checkbox"/> agence digitale	100 – 1 k	Moyen

Nombre moyen des recherches mensuelles Google par les utilisateurs à Bordeaux entre octobre 2018 et septembre 2019.



# Budget prévisionnel

## Frais de création d'entreprise

	Montant
Frais d'établissement	1 140,00
Frais d'ouverture de compteurs	-
Logiciels, formations	391,00
Dépôt marque, brevet, modèle	-
Droits d'entrée	-
Achat fonds de commerce ou parts	-
Droit au bail	-
Cautiion ou dépôt de garantie	-
Frais de dossier	-
Frais de notaire ou d'avocat	-
Enseigne et éléments de communication	-
Achat immobilier	-
Travaux et aménagements	-
Matériel	1 500,00
Matériel de bureau	-
Stock de matières et produits	-
Trésorerie de départ	10 000,00
<b>TOTAL</b>	<b>13 031,00</b>

## Besoin en financement

Apport personnel de **7000 €**

Besoin de **6031 €** (investisseurs, subvention de la région, business angels, banques...)

## Charges fixes

<b>Charges externes</b>	<b>3 278,75</b>	<b>4 255,59</b>	<b>4 339,59</b>	<b>4 339,59</b>	<b>4 339,59</b>
Assurances	214,00	214,00	214,00	214,00	214,00
Téléphone, internet	359,64	719,64	719,64	719,64	719,64
Autres abonnements	192,76	201,76	285,76	285,76	285,76
Carburant, transports	-	-	-	-	-
Frais de déplacement et hébergement	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Eau, électricité, gaz	-	-	-	-	-
Mutuelle	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
Fournitures diverses	253,35	253,35	253,35	253,35	253,35
Entretien matériel et vêtements	-	-	-	-	-
Nettoyage des locaux	-	-	-	-	-
Budget publicité et communication	-	607,84	607,84	607,84	607,84
Loyer et charges locatives	-	-	-	-	-
Expert comptable, avocats	879,00	879,00	879,00	879,00	879,00

## Salaires

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Rémunération du (des) dirigeants	-	-	-	-	-
% augmentation					
Charges sociales du (des) dirigeant(s)	1 202,00	1 202,00	1 202,00	1 202,00	1 202,00
Salaires des employés	-	28 800,00	28 800,00	28 800,00	28 800,00
% augmentation			0%	0%	0%
Charges sociales employés	-	20 736,00	20 736,00	20 736,00	20 736,00

# Seuil de rentabilité



18 contrats par an,  
soit 3 contrats tous  
les 2 mois.

Pour la première année, le chiffre d'affaire prévisionnel est revu à la baisse (divisé par 2). **L'objectif de 9 contrats est atteignable.**

## Chiffre d'affaires mensuel

Mois 1	3 000,00
Mois 2	6 000,00
Mois 3	3 000,00
Mois 4	6 000,00
Mois 5	3 000,00
Mois 6	6 000,00
Mois 7	3 000,00
Mois 8	6 000,00
Mois 9	3 000,00
Mois 10	6 000,00
Mois 11	3 000,00
Mois 12	6 000,00

**54 000,00**

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Ventes + Production réelle	27 000,00	59 400,00	65 340,00	71 874,00	79 061,40
Achats consommés	-	-	-	-	-
Récurrance (frais de maintenance)		2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00
Total des coûts variables	-	-	-	-	-
Marge sur coûts variables	27 000,00	61 400,00	67 340,00	73 874,00	81 061,40
Taux de marge sur coûts variables	100%	103%	103%	103%	103%
Coûts fixes	35 017,19	56 152,23	56 236,23	56 236,23	56 236,23
Total des charges	35 017,19	56 152,23	56 236,23	56 236,23	56 236,23
Seuil de rentabilité (chiffre d'affaires)	35 017,19	54 323,17	54 566,01	54 713,74	54 848,73
Excédent / insuffisance	- 8 017,19	5 076,83	10 773,99	17 160,26	24 212,67
Point mort en chiffre d'affaires par jour ouvré	140,07	217,29	218,26	218,85	219,39



## PESTEL



- **Politique** : Les élus locaux et la région souhaitent accroître l'accès à l'entrepreneuriat en encourageant le domaine du numérique : label French Tech, incubateurs de start-up....
- **Economie** : La croissance globale reste faible mais le marché du digital en France reste important (1,5 milliard par an) . L'activité commerciale en Gironde est estimée à 8 060 milliards en 2015 (rapport 2017 CCI Bordeaux)
- **Social** : Troubles sociaux en France liés à divers événements mais qui ne devraient pas impacter notre projet de création d'agence digitale. Peu de tensions sur l'emploi digital dans les grandes métropoles. Utilisation croissante des outils digitaux par la majorité de la population, surtout les jeunes de moins de 20 ans.
- **Technologie** : Dépendance aux technologies américaines, comme en témoigne la majorité des logiciels que nous utilisons, recours à la vente par abonnement SaaS de plus en plus fréquent (impacte notre budget).
- **Ecologie** : Incitation de plus en plus forte vers une utilisation du numérique plus raisonnable et verte.
- **Législation** : Mise en vigueur de la RGPD, une attention particulière doit être portée sur la protection de nos données. Renforcement de l'ingérence de l'Etat avec la loi sur le renseignement.

# III. Notre offre

## Notre logo

33 : Fait référence à la  
**Gironde**

**Moderne et dynamique**



## Slogan

« Nous ne proposons pas des produits  
mais des solutions »

## Notre vision

Concevoir des  
fonctionnalités  
**innovantes**, un design  
personnalisé.

**Moderne et  
technophile**, à l'écoute  
du changement.

Agir pour le client et les  
utilisateurs finaux.

## Nos valeurs

Nous sommes une  
**entreprise locale**,  
proche du client, avec  
un accompagnement  
**personnalisé**.

Une **collaboration forte  
avec nos clients** : la  
réussite du client sera  
notre réussite.

## Notre mission

Permettre aux  
entreprises,  
collectivités et  
commerçants d'être  
**visibles grâce au  
numérique** afin de  
mieux opérer leur  
virage numérique.



# Notre équipe



Guillaume Thilly



Designer Web

**Créatif et ouvert**, je m'adapte à chaque demande en apportant une **touche personnelle**. Je suis également passionné par l'électronique.

Bayram Kilic



Développeur Web

Auparavant **dirigeant d'une petite entreprise**, je me lance dans l'aventure Webstudio33. Développer un site pour un client est à chaque fois une **aventure humaine**

Vincent Draghi



Marketing digital

**Persévérant et curieux**, je m'intéresse au marketing digital. Je suis actuellement une formation **d'ingénieur système réseau et sécurité**.

# Nos services



- **Création et refonte de site web** : CMS et développement front/back-end, sécurité et fiabilité des applications web et mobiles.
- **Création et optimisation des profils Facebook/Google Business** : pour les professionnels et les petits commerçants qui ont commencé à développer une présence digitale mais qui ne souhaitent pas de site web.
- **Marketing** : référencement naturel, campagnes publicitaires payantes, technique inbound marketing, campagne mailing, création des comptes des réseaux sociaux.
- **Design** : définition du parcours utilisateur, conception de l'ergonomie et de l'expérience utilisateur UX, conseils en création design UI mobile et desktop.

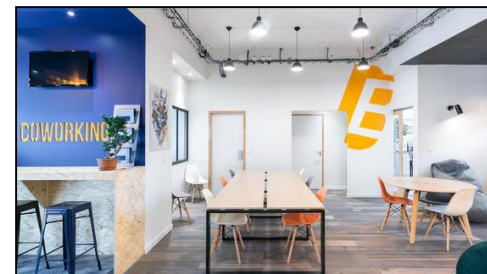




# Notre business model

- **Notre positionnement** : le marché de la création de produits et services numériques dans la ville de Bordeaux et la région de la Nouvelle-Aquitaine.
- **Segment du marché** : Nous ciblons les commerçants qui n'ont pas de site web (**création**) ou qui en ont déjà un (**refonte**). Plus largement, nous visons les clients professionnels (BtoB) tels que les entreprises, les collectivités, les organismes d'intérêts publics...
- **Locaux**: Travail en **co-working** pour plus de mobilité et de proximité, afin de pouvoir rencontrer le client dans toute la région. Les frais de démarrage sont considérablement réduits.
- **Nos services** : 3 types de services :
  - **Vitrine WordPress**
  - **Boutique e-commerce**
  - **Optimisation de la vitesse de chargement**

Nous proposerons plusieurs « packs » (frais de maintenance, gestion des campagnes payantes...). Selon les besoins du client, des **options supplémentaires** seront ajoutées au devis (création d'un logo, jours de formation supplémentaires...)



# Nos outils

- **Outils collaboratifs** : Slack\*, Vidéo conférences ZOOM
- **Technologies de développement** : Wordpress (thème DIVI) , Symfony PHP
- **Technologies de design** : Suite Affinity, InStudio
- **Technologies de marketing digital** :  
SEO: Ahrefs\*, Semrush\*, Moz\*, Google keyword Planner, KWFinder\*, YoastSeo\*...  
SEA : Google Ads, Facebook Ads  
Autres: Google analytics, Twitter analytics, bonnes pratiques Qualité Web  
Opquast, Gtmetrix, Hubspot CRM\*, SGautorepondeur, TotalCloud (mail et backup)
- **Gestion de projet** : Trello\*, Elegantt\*, Microsoft Office, Libreoffice
- **Gestion d'entreprise** : logiciels de comptabilité pris en charge par l'expert-comptable

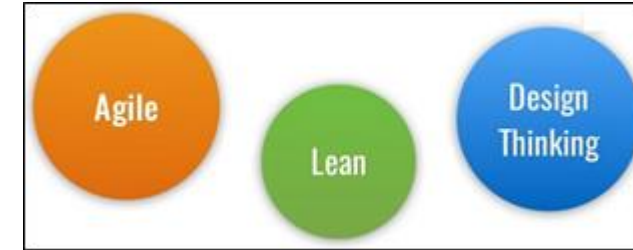


*\*en usage gratuit*

# Notre méthodologie

## Lean

- Mise en place de petits groupes de travail pour une meilleure flexibilité : **réunions cadrées et efficaces**.
- Réduction des cycles de production : des **cycles courts** pour fournir une **visibilité continue** sur la construction du produit
- Une équipe qui produit et qui pilote **ensemble** pour une meilleure **cohésion** : chef de projet à tour de rôle.



- Itérations régulières avec le client : lui proposer des **livrables**
- Agilité dans l'**adaptation** du produit en fonction des évolutions
- Réaction immédiate face au changement : **amélioration continue**
- **Focus sur les individus et le produit**. Pas seulement objectifs et résultats

## Agile

## Design Thinking

- Répondre à des besoins et des attentes : **innovations originales et interactives**
- **Satisfaire** le client et surtout les utilisateurs finaux
- Proposer une **expérience utilisateur optimale** : responsive, rapide, ergonomique

# Stratégie marketing

- **SEO/ SEA** : optimisation du référencement naturel de notre site puis campagnes payantes (Google/Facebook Ads)
- **Réseaux sociaux** : présence sur les réseaux sociaux professionnels (Linkedin, Viadeo) et Facebook, Twitter, Pinterest. Création d'une page Facebook Business et Google Business.
- **Marketing de contenu** : création d'un blog avec des articles de qualité et des infographies, pour obtenir des backlinks de qualité. Usage de vidéos, liens vers les autres réseaux sociaux.
- **Partenariats** : échange de backlinks en écrivant sur des blogs invités (autres agences digitales), puis sur des sites avec un haut score (Domain Authority) pour améliorer notre référencement.
- **Techniques Inbound Marketing** : s'appuyer sur le marketing de contenu en proposant de la qualité afin de fidéliser nos clients et attirer de nouveaux prospects.  
Stratégie de récompense (livre blanc, conseils divers) afin d'obtenir leurs adresses mails.
- **Mailing** : segmenter les campagnes mailing avec des auto-répondeurs et selon les stades (lead nurturing)
- **Questionnaires** : afin de mieux comprendre les besoins de notre liste de prospects, nous enverrons des questionnaires. Nous appellerons directement les prospects les plus investis dans les réponses (exprimant un besoin fort)
- **Closing** : appel des prospects qualifiés qui hésitent à passer à l'achat pour conclure des ventes, voir leur proposer des tarifs plus élevés afin d'accroître nos marges.

## SWOT de notre agence digitale

### Forces :

- Dynamisme de notre équipe
- Services et accompagnements recherchés (expérience utilisateur, sécurité des applications, réalisations sur-mesure...)

### Faiblesses :

- Première création d'entreprise
- Coût des locaux professionnels dans un contexte immobilier tendu (Bordeaux)
- Concurrence forte



### Opportunités :

- Marché du digital en croissance
- Aides possibles de la région Nouvelle-Aquitaine et de Bordeaux
- Nombreux commerçants, petites entreprises sans présence digitale.

### Menaces :

- Evolutions technologiques et législatives fréquentes à surveiller
- Internalisation progressive de la production digitale (surtout les grandes entreprises avec des services dédiés)



## IV. Buyers Personas



## Les cibles visées



Carine	
Identité	<ul style="list-style-type: none"><li>Femme, 37 ans, mariée et mère de deux filles, âgées de 10 et 7 ans</li><li>Habite à Pessac (33600)</li><li>Dynamique et rigoureuse , elle est organisée et aime travailler en équipe</li></ul>
Travail	<ul style="list-style-type: none"><li>Travaille au sein de la <b>mairie de Pessac (33600)</b> depuis 6 ans. Elle s'occupe des <b>événements culturels de la ville</b>.</li><li>En mars 2020, elle a en charge l'<b>organisation d'un gala de charité</b> au profit de l' association « Sourire d' enfant », qui vient en aide aux enfants handicapés.</li></ul>
Ce qu' elle cherche	<ul style="list-style-type: none"><li>Promouvoir l' événement sur les réseaux sociaux afin de le faire connaître, faciliter les dons en ligne, promouvoir l' engagement social de la ville en faveur de la prévention et de l aide aux familles</li></ul>
Comment nous pouvons l' aider	<ul style="list-style-type: none"><li>Mettre en place une <b>campagne Facebook Adds</b></li><li>Créer un <b>site internet</b> spécifique de l' événement permettant d' y faire figurer le programme, l' achat d' un billet et le don en ligne</li></ul>
Ses médias	<ul style="list-style-type: none"><li>Facebook</li><li>Mail</li><li>Instagram</li><li>Téléphone</li></ul>

## Les cibles visées



Olivier	
Identité	<ul style="list-style-type: none"><li>• 41 ans, marié sans enfant</li><li>• Habite à Bordeaux (33)</li><li>• Perfectionniste, travailleur, trilingue</li></ul>
Travail	<ul style="list-style-type: none"><li>• Travaille depuis 3 ans en tant que <b>responsable des ressources humaines</b> chez <b>VetoPharm</b>, laboratoire pharmaceutique de santé animale.</li><li>• Il souhaite organiser un <b>séminaire</b> pour une cinquantaine de délégués médicaux sur le thème de la prévention vaccinale. Ce séminaire sera également l'occasion de lancer un nouveau produit de la gamme : un vaccin inédit contre le sida du chat. Le séminaire aura lieu sur deux jours, à Bordeaux (33).</li></ul>
Ce qu' il cherche	<ul style="list-style-type: none"><li>• Avoir un site clair présentant le programme du séminaire. Les présentations des experts seront ensuite mises en ligne sur le site. Une billetterie en ligne concernant les activités annexes (visite de la cité du vin) devra être disponible.</li><li>• Le site doit être bilingue français/anglais</li></ul>
Comment nous pouvons l' aider	<ul style="list-style-type: none"><li>• Création d' un <b>site internet</b> spécifique de l' évènement</li></ul>
Ses médias	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mail</li><li>• Smartphone</li><li>• Viadéo</li><li>• LinkedIn</li></ul>

## Les cibles visées



### Clémentine



Clémentine	
Identité	<ul style="list-style-type: none"><li>• 36 ans</li><li>• Vit en couple, sans enfant, à Bègles (33130)</li><li>• Créative, polyvalente, sens du service</li></ul>
Travail	<ul style="list-style-type: none"><li>• A toujours travaillé dans la vente, en tant que vendeuse puis chef de boutique dans un magasin de vêtements.</li><li>• A créée son propre magasin de <b>bijoux créatifs et écologiques</b> il y a 5 ans, à Bègles. Elle emploie en haute saison (printemps-été) une vendeuse à mi-temps pour la seconder sur les marchés et en boutique.</li></ul>
Ce qu' elle cherche	<ul style="list-style-type: none"><li>• Créer un site web attractif pour sa bijouterie</li><li>• Vente en ligne : souhaite développer le e-commerce pour effectuer davantage de ventes au sein de la région bordelaise tout d' abord, puis dans toute la France.</li></ul>
Comment nous pouvons l' aider	<ul style="list-style-type: none"><li>• Création d' un <b>site d' E-commerce</b></li></ul>
Ses médias	<ul style="list-style-type: none"><li>• Whatsapp</li><li>• Instagram</li><li>• Facebook</li><li>• Pinterest</li></ul>



## V. Benchmark : analyse de la concurrence

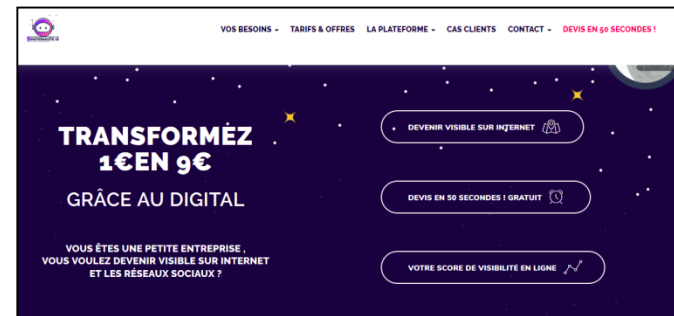




# LA CONCURRENCE DIRECTE

## Critères de sélection

- Agences **récemment** créées
- Basées dans la **région bordelaise**
- **Petite** équipe
- Création de **sites web**



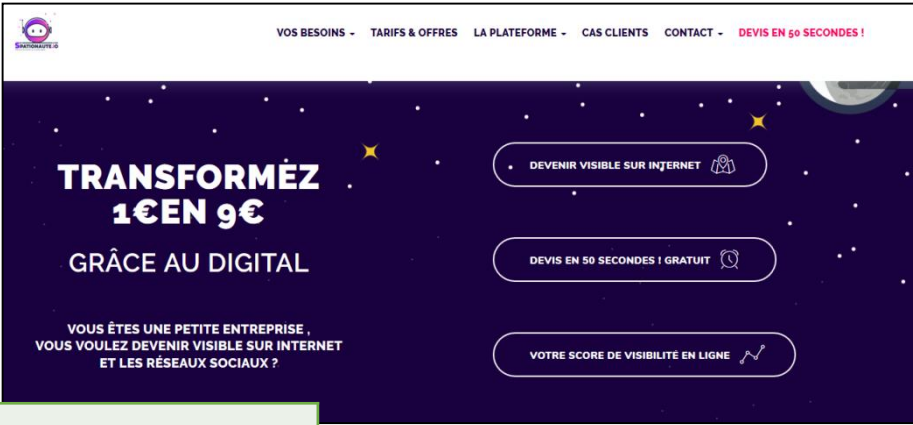
# 1. Graine de cactus



CARACTÉRISTIQUES	SERVICES ET PRODUITS	PRÉSENCE DIGITALE	POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
<ul style="list-style-type: none"><li>- Agence de communication</li><li>- Créée en août <b>2018</b></li><li>- Équipe de <b>2</b> personnes</li><li>- Située à <b>Bordeaux</b></li><li>- Société à responsabilité limitée</li><li>- Capital social : 1 000 €</li><li>- Slogan : « chez graine de cactus, nos idées sont piquantes »</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Digital</b> (création de site, réseaux sociaux, newsletters, veille et curation)</li><li>- <b>Branding</b> (identité visuelle, logotype, chartes graphiques, etc.)</li><li>- <b>Print</b> (affiche, brochures, cartes de visite, etc.)</li><li>- <b>Stratégie</b> (audits, formation, plan de communication, études de marché, stratégie digitale)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Site internet : grainedecactus.com</li><li>- Facebook (561 likes)</li><li>- Instagram</li><li>- Linkedin</li><li>- 6 avis google (tous positifs)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Design du site internet <b>attractif</b></li><li>- Identité visuelle <b>moderne</b></li><li>- Services <b>variés</b></li><li>- <b>29 réalisations</b> depuis leur création (restaurants, cabinets médicaux, artisans, association, etc.).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Une petite équipe pour trop de paramètres à gérer (si projet 360°)</li></ul>



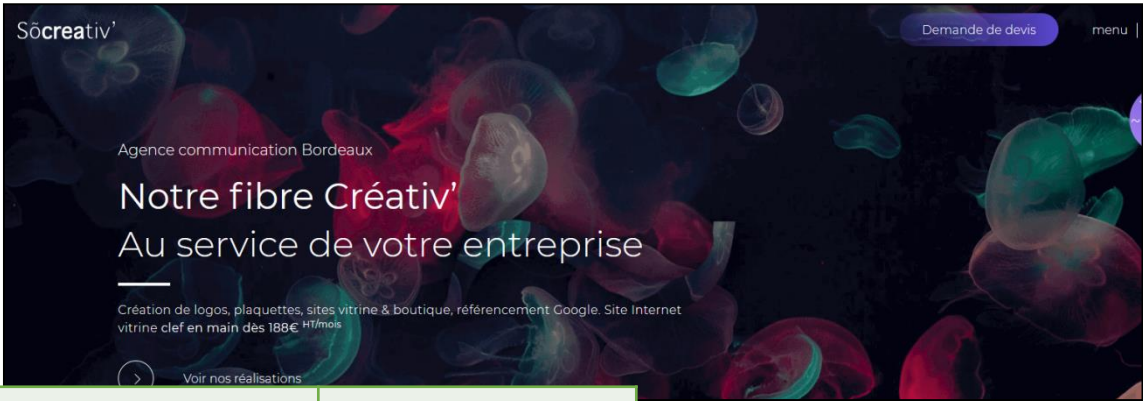
# 2. Spationaute



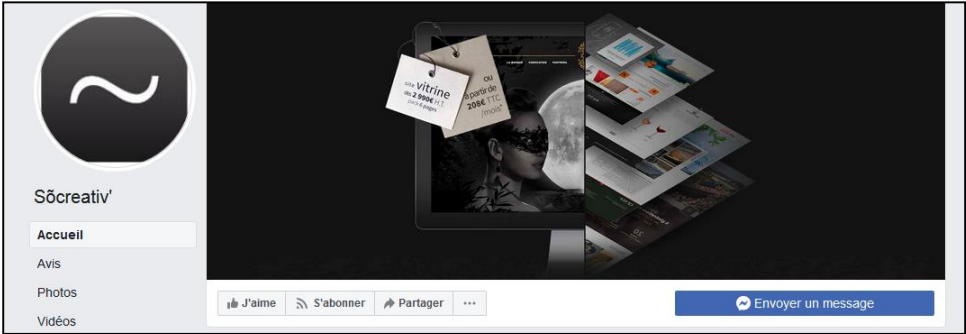
CARACTÉRISTIQUES	SERVICES ET PRODUITS	PRÉSENCE DIGITALE	POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
<ul style="list-style-type: none"><li>- Agence digitale</li><li>- Créée en janvier <b>2018</b></li><li>- <b>2</b> gérants</li><li>- Située à <b>Bordeaux</b></li><li>- Société à responsabilité limitée</li><li>- Capital social : 500 €</li><li>- Slogan : « la conquête digitale »</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Digital</b> (création de site, référencement, réseaux sociaux, campagne e-mailing, publicités ads)</li><li>- Propose 3 offres dont les tarifs sont affichés : offre starter / visibilité/ digitalisation</li><li>- <b>Branding</b> (identité visuelle)</li><li>- Formations marketing</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Site internet : spationaute.io</li><li>- Facebook (65 likes)</li><li>- Instagram</li><li>- Linkedin</li><li>- 2 avis google (tous positifs)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Services <b>variés</b></li><li>- Insiste sur la <b>visibilité</b> du client sur internet et sur les réseaux sociaux (gain de CA, augmentation du nombre de visiteurs et de positions gagnées sur Google)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Site internet « <b>fouillis</b> »</li><li>- Absence de présentation de l'équipe</li><li>- Design du site peu attractif, logo et design enfantins</li></ul>



### 3. Socreativ'



CARACTÉRISTIQUES	SERVICES ET PRODUITS	PRÉSENCE DIGITALE	POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
<ul style="list-style-type: none"><li>- Agence de communication</li><li>- Créée en août <b>2012</b></li><li>- <b>1</b> gérant</li><li>- Située à <b>Bordeaux</b></li><li>- SARL unipersonnelle</li><li>- Capital social : 14 000 €</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Web</b> (création de site, référencement)</li><li>- <b>Print</b> (édition, supports imprimables)</li><li>- <b>Vidéos</b> (studio photos et vidéos)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Site internet : socreativ.com</li><li>- Facebook (581 likes)</li><li>- Instagram</li><li>- Linkedin</li><li>- 16 avis google (tous positifs)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Identité visuelle moderne</li><li>- Services <b>variés</b></li><li>- <b>Nombreuses références</b> (médical, vignobles, restauration, etc.)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Absence de présentation de l'équipe</li><li>- Identité visuelle sombre</li><li>- Absence de slogan</li><li>- Logo simpliste</li></ul>



## Concurrence indirecte : les autres agences digitales

NOM	SPÉCIALITÉS	SITE WEB
<b>AID Add Intelligence to Data</b>	analyse, traitement, exploitation en data marketing	<a href="https://www.aid.fr/">https://www.aid.fr/</a>
<b>Adyax</b>	développement de sites et d'appli Drupal	<a href="https://www.adyax.com/fr">https://www.adyax.com/fr</a>
<b>CosaVostra</b>	service client, robustesse technologique, UX, design client	Site avec des vidéos sur un one page
<b>Colorz</b>	stratégie, design, développement...	<a href="https://www.colorz.fr/en/#!/">https://www.colorz.fr/en/#!/</a>
<b>Effilab</b>	Publicité digitale	<a href="https://www.effilab.com/">https://www.effilab.com/</a>



# Conclusion du Benchmark

- **Site web** responsive, ergonomique et animations fluides
- **Charte graphique** accès sur l'innovation et la modernité. Couleurs attractives.
- Présence obligatoire sur les **réseaux sociaux** généraux et professionnels
- Bien **détailler notre champ d'expertise et nos services**
- **Création d'une marque entreprise forte**, afin de se distinguer de la concurrence
- Proposer une **expérience unique, marquante et inédite**



# Conclusion

Webstudio33, une entreprise :



- **Jeune et dynamique**, basée à **Bordeaux**
- Qui aide les commerçants, entreprises et collectivités à réaliser leur **transition numérique**
- Qui bénéficie d'un **environnement favorable**, avec un **marché en pleine croissance**
- Avec un projet **réaliste et rentable**