

Rubrique : COMMUNICATION

Modules : Marketing Digital, SEO/SEA &  
Rédaction Web

| ÉVALUATION FINALE |

L'AGENCE MARKETING

## IV – Énoncé

Vous êtes un marketeur en freelance qui réalise des prestations pour des entreprises locales. Afin d'apporter de meilleures prestations et une force d'actions plus importantes, vous décidez avec des confrères de vous unir, dans le but de monter une Agence Marketing.

Vous êtes un marketeur en freelance qui réalise des prestations pour des entreprises locales. Afin d'apporter de meilleures prestations et une force d'actions plus importantes, vous décidez avec des confrères de vous unir, dans le but de monter une Agence Marketing.

Afin de définir le cadre de la mission ainsi que les objectifs de livrable, vous devez convenir d'un rendez-vous avec votre client. Ce premier brief permettra de vous présenter et de comprendre les enjeux et les objectifs de votre client et de son entreprise.

Voici les grandes étapes que vous devrez réaliser :

- Créer votre agence web
- Réaliser un entretien avec le client
- Audit de l'entreprise
  - Étudier l'environnement de l'entreprise (veille environnementale)
  - Étudier la concurrence de l'entreprise (analyse concurrentielle)
  - Étudier la cible de l'entreprise (analyse de la cible)
  - Étudier la présence digitale de l'entreprise (marketing digital)
  - Réaliser un audit SEO
- Proposer une stratégie marketing complète (marketing traditionnel + marketing digital)
- Proposer des articles ou du contenu rédactionnel sur des sujets/thématiques au choix.

Tous les détails sont présents à la suite de ce document.

## PARTIE 2 : Le client et son entreprise | (1 journée de travail)

Pour cette partie, vous devez en amont entrer en contact direct avec votre client afin d'avoir toutes les informations nécessaires pour constituer votre audit. De plus, c'est le seul moyen de vous assurer de prendre en considération sa dynamique ainsi que sa vision sur l'avenir de son entreprise.

### 1. Comment avez-vous démarché votre client ?

Pour chercher une entreprise à aider à appliquer le marketing digital, j'ai passé plusieurs jours à prospecter. C'est seulement aujourd'hui que je me suis souvenu que ma sœur a une entreprise et que j'ai le devoir de lui apporter mon soutien en lui donnant une touche de marketing digital pour booster son entreprise. Je suis très enthousiaste à l'idée de travailler avec elle et de l'aider à atteindre ses objectifs commerciaux grâce à mes compétences en marketing digital.

### 2. Présentez votre client



#### Qui est-il ?

« Clés Minute Ankadimbahoaka » est une petite entreprise spécialisée dans la duplication de clés. Elle a été fondée il y a quelques mois et a déjà acquis une excellente réputation grâce à son employé, une personne spécialisée dans cette activité qui possède une expérience significative dans ce domaine.

#### Que fait-il ?

Il fournit des services de production, création, réparation, copie et déblocage de clés pour les voitures, les maisons, les meubles, les coffres-forts et tout ce qui est de serrure.

#### Qui sont ses clients ?

Les clients de Clés Minute Ankadimbahoaka sont principalement des propriétaires de véhicules (voitures, motos), des propriétaires de meubles et de coffres-forts, des personnes ayant besoin de copies de clés, des personnes ayant des clés endommagées ou nécessitant des réparations, et des personnes nécessitant une programmation de puces.

### Où se situe-t-il ?

L'entreprise est basée à Ankadimbahoaka, comme son nom l'indique, mais elle propose des déplacements dans toute la région de Madagascar pour servir sa clientèle.

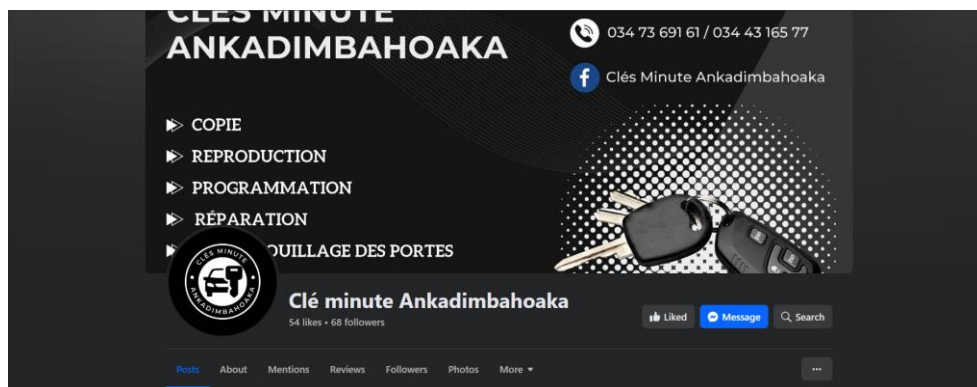
### 3. Lors de votre réunion de brief avec votre client, quels sont les besoins de votre client en termes de marketing ou de communication digitale ?

Lors de la réunion de briefing avec Clés Minute Ankadimbahoaka, leurs besoins en termes de marketing et de communication digitale sont les suivants :

- Accroître leur visibilité en ligne afin d'atteindre un public plus vaste.
- Élaborer une stratégie de médias sociaux pour favoriser l'interaction avec leur audience et promouvoir leurs offres.

### 4. Faites une analyse de la communication existante de votre client

- Réseaux sociaux :



Clés Minute Ankadimbahoaka possède déjà une présence sur Facebook. Malgré un faible nombre d'abonnés sur leur page, l'entreprise continue à progresser progressivement. La page publie régulièrement des publications chaque semaine, axées sur les travaux réalisés et la satisfaction des clients.

- Site web et autres présences dans le numérique :

L'entreprise n'a pas encore de site web en place. Ils estiment que, compte tenu de la situation économique à Madagascar, leur public cible est principalement actif sur Facebook.

**5. Faites un récapitulatif de ce qui existe et ce qui manque à votre client en termes de communication digitale.**

Un récapitulatif des éléments existants dans la communication digitale de notre client, Clés Minute Ankadimbahoaka, comprend les points suivants :

- Présence sur Facebook avec des publications régulières, principalement axées sur les travaux réalisés et la satisfaction des clients.
- Malgré un faible nombre d'abonnés sur la page Facebook, l'entreprise montre une progression constante.

Ce qui manque à notre client en termes de communication digitale :

- Absence d'un site web, ce qui limite leur visibilité en ligne.
- Les médias sociaux, principalement Facebook, sont la seule plateforme utilisée pour atteindre leur public cible.
- Il y a un besoin de développement d'une stratégie de communication digitale plus globale, y compris l'exploration d'autres canaux de marketing en ligne pour toucher un public plus large.