

M



Jeux de stratégies

— ET AUTRES RÉFÉRENCES EN CONSEIL & GESTION DE PROJETS —



GRANDS COMPTES



TPE / PME



ENTREPRENEUR(E)S

Etudes de positionnement marketing & d'identité de marque, Audit commercial, Coordination créative & gestion de projets print & web, Conseils & Accompagnement...

Quelques références

— & DES SECTEURS D'ACTIVITÉS DIVERSIFIÉS —



Fabrication de mobilier (81)



Photographie scolaire (75)



Ustensiles de cuisine (81)



Fromagerie (81)



Pièces d'occasions motos (81)



Fabricant de mobilier en bois depuis 1922, dans le Tarn, à Mazamet, Stella exprime son savoir-faire auprès d'une large clientèle :

Hôtels et résidences de tourisme, restaurants, magasins, espaces d'accueil et de travail, lieux de cultes, hébergements scolaires, EPHAD, lieux de vie privés...

En savoir + : www.stella-mobilier.fr

CONTEXTE & ENJEUX :

Multi-marchés et multi-cibles (BtoB et BtoC) - Marchés complexes en pleine revalorisation / Déficit d'image et de notoriété et de communication interne

Mai 2016 : Elaboration et présentation d'un plan de communication stratégique et opérationnel

- Etudes des différents marchés : tendances, benchmark concurrence, analyse SWOT (forces / faiblesses / opportunités / menaces) ;
- Expression d'une problématique marketing et de communication ;
- Présentation des enjeux de positionnement par rapport à la stratégie de l'entreprise ;
- Définition de chantiers et d'objectifs de communication prioritaires ;
- Préconisation d'actions concrètes ;
- Présentation d'une méthodologie d'actions, planifiée et budgétisée.

Sept. 2017 : Réalisation d'un audit commercial

Immersion dans la stratégie commerciale : analyse de l'offre produits & services pour chaque marché visé / analyse des forces & faiblesses des supports d'aide à la vente existants / études des supports de la concurrence / identification des besoins prioritaires de l'équipe commerciale...

- Présentation aux équipes d'actions concrètes et d'une méthodologie pour leur mise en oeuvre opérationnelle

Sept. à Déc 2017 : Conception de différents supports print & web

Définition des supports (institutionnels & commerciaux) / Création de la ligne éditoriale et des maquettes graphiques et de l'ensemble des contenus (textes, visuels...)

Livrables print & web* : 2 catalogues / 4 plaquettes / 1 portfolio / flyers, affiches & dépliants événementiels / carte de vœux
+ refonte complète du site web stella-mobilier.fr

** Ces différents supports sont consultables en détails dans les rubriques « jeux de lettres » et « jeux graphiques » et sur le site du client également.*





Créée en 2010 par Audrey Sasson, la société l'Art de l'Objectif est devenue la référence de la photographie scolaire en France.

Elle compte une quinzaine de salariés ainsi qu'un réseau de photographes professionnels capables de couvrir les besoins photos des crèches et établissements scolaires dans tout l'Hexagone...

En savoir + : www.lartdelobjectif.fr

CONTEXTE & ENJEUX :

Si la photographie scolaire a toujours existé, les sociétés spécialisées dans ce secteur sont surtout de nombreux photographes indépendants et quelques TPE dont l'offre de services est vieillissante. En 2010, l'art de l'objectif arrive sur un marché à dépoussiérer...

2009 -2010 : Conseil & Accompagnement à la création de la société

- Identité : recherches et propositions de noms, organisation d'un concours de logos sur creads.fr, Paramétrage et gestion des comptes e-mails de l'équipe ;
- Conception / mise en page & déclinaisons de l'identité sur l'ensemble des supports administratifs et commerciaux nécessaires au lancement de l'activité ;
- Etudes du marché et des concurrents, rédaction de synthèses descriptives de projets et d'offre de services & produits ;
- Participation au lancement du concept « faisons rentrer l'art dans les écoles » à travers la création d'un 1^{er} produit innovant : un album de photos scolaires décoré par des artistes.
- Pilotage de la création des premiers prototypes produits ;
- Accompagnement à la création du site web & coordination de l'agence KAURIWEB.

2010 à 2015 : Conseils & gestion de projets (print, web, événementiel)

- Participation à la réflexion annuelle des nouvelles collections d'albums (+ de 20 collections créées en collaboration avec des artistes) ;
- Recherches & propositions d'artistes français ou étrangers, briefing, négociations du tarifs des oeuvres et rédaction des contrats de cessions de droits d'auteurs ;
- Organisation & participation à un voyage de prospection commerciale en Chine (foire de Canton + usines) destiné à identifier des produits dérivés innovants ;
- Réflexions à la diversification de l'offre produits & réalisation de prototypes de différents supports de photographies scolaires innovants ;
- Conception graphique & mise en page des produits commercialisés par l'Art de l'objectif dans les écoles*, de supports publicitaires pour des événements divers, d'outils d'aide à la vente pour l'équipe commerciale et les photographes ;
- Pilotage des campagnes Google Adwords (optimisation du référencement) ;
- Refonte complète du site web + création et mises à jour de l'ensemble des contenus éditoriaux et visuels + webdesign & paramétrages techniques.



Créée en 2003 par Dominique HAUC, l'enseigne AD'HAUC est spécialisée dans la distribution d'ustensiles, d'accessoires et de robots de cuisine...

En 2012, le réseau compte 8 magasins dans le Grand Sud Ouest et plus de 4000 références produits. En 2010, l'enseigne réalisait 3,2 millions d'euros de chiffre d'affaires...

En savoir + : www.adhauc.com

CONTEXTE & ENJEUX :

Un marché fortement concurrentiel arrivé à maturité / Une montée du « hard discount et du prix bas » + déficit de notoriété / d'image de l'enseigne

Janv. - Avril 2012 : Elaboration et présentation d'un plan de communication stratégique et opérationnel

- Réalisation et présentation d'une enquête de notoriété de l'enseigne sur Castres ;
- Etude approfondie du marché : tendances, cibles, offres produits & services de la concurrence, analyse SWOT (forces / faiblesses / opportunités / menaces) ;
- Expression d'une problématique marketing et de communication ;
- Présentation des enjeux de positionnement par rapport à la concurrence ;
- Définition de chantiers et d'objectifs de communication prioritaires ;
- Préconisation d'actions stratégiques concrètes ;
- Présentation d'une méthodologie d'actions, planifiée et budgétisée.

Janv. 2013 - Avri 2013 : Accompagnement au lancement d'une gamme MDD

- Etude approfondie des tendances de consommation émergentes et de la réalité du marché des MDD ;
- Présentation de mes partis-pris & convictions sur une MDD « coeur de gamme » ;
- Conception et proposition d'un guide d'expression de la future MDD AD'HAUC + cartographie génétique de la nouvelle marque : positionnement, valeurs, promesse consommateurs, credo / claim, discours de la marque... ;
- Présentation de mes partis-pris graphiques pour révéler l'identité de la marque : création d'une signature, propositions typographiques, création d'illustrations et de codes graphiques identitaires (charte graphique) ;
- Conception / création de 2 prototypes produits* : un packaging de moules à gâteaux et un packaging de siphon à chantilly + shooting photos des prototypes en rayon dans la boutique de Castres ;
- Maquettage du pack (facing avant et arrière) des moules à gâteaux.

** Les pistes graphiques de ces packagings sont consultables dans la rubrique « jeux graphiques » / « inclassables » de mon site.*