



LE LABEL
CO-PILOTES

L'ALLIANCE DES EXPERTS-COMPTABLES INDÉPENDANTS

3

CONSTRUIRE SA STRATÉGIE

*marketing
et communication*



S'appuyant sur le bilan stratégique, la stratégie marketing établit le **plan de marche** pour les 5 années à venir en terme marketing, communication et commercial.

Matérialisé par un **document de référence**, il est partagé avec tous les collaborateurs du cabinet et guide toutes les actions à mettre en place au quotidien ou ponctuellement. Il est souhaitable que cette réflexion s'appuie sur une **enquête clientèle/prospect** préalable.

3

CONSTRUIRE SA STRATÉGIE

marketing et communication

Stratégie marketing

Positionnement du cabinet pour les 5 prochaines années

Identification des cibles prioritaires

PRICING

COUPLES OFFRE/MARCHÉ

INDICATEURS DE PERFORMANCE

Approche du marché

Objectifs commerciaux

Stratégie de communication

EXTERNE

Définir les médias les plus pertinents

Déterminer la nouvelle signature du cabinet

Optimiser la visibilité

SEUIL BUDGÉTAIRE MINIMUM

INTERNE

NOUVELLE IMAGE

Nouvelle stratégie marketing

MESSAGES Calendrier

Outils/événements



OBJECTIF

- **Matérialiser les axes de développement** du cabinet et **faire adhérer** les publics internes et externes
- **Disposer d'un document de référence** permettant d'orienter toutes les actions (RH, SI, communication, commercial, marketing, production) vers un même objectif partagé.



METHODOLOGIE

CONCEPTION

- **Enquête préalable** (quanti/quali) optionnelle auprès de la **clientèle** et de l'**interne** pour définir l'existant et identifier les besoins actuels ou futurs des clients.
- **Entretien** de face à face avec le **dirigeant** et/ou le codir (séminaire de 1 à 2 jours)
- Entretien téléphonique ou en face à face avec le responsable communication/marketing du cabinet et/ou les prestataires
- **Animation de groupe(s)** de travail ad'hoc sur le sujet (dirigeant/associé/collaborateur)

MISE EN PLACE

- Etude de marché pour valider les couples offres-marchés sous forme d'enquête d'intérêt/perméabilité auprès de la clientèle et/ou sur fichier.
- Validation du concept global par enquête d'image clientèle
- Rédaction d'un brief professionnel et complet à destination des prestataires communication externes (agence de communication, webagencies, free-lance, etc...)



LIVRABLES

- **Document de référence** PMT sur la définition de la stratégie marketing du cabinet.
- **Rapports d'études** et d'enquête
- **Plan de communication** interne / externe
- **Brief** pour déclinaison graphique par l'agence de communication

À partir de
800€
HT/jour



Option

Intervention/organisation de l'événementiel de lancement.

Tarif : 1 000 € HT par jour hors frais de déplacement.

