

CAS CLIENT

TYPE : ■ START-UP
FORME JURIDIQUE : ■ S.A.R.L
SECTEUR D'ACTIVITÉ : ■ NTIC / SANTÉ

KEOSIA



→ CONTEXTE & OBJECTIFS

L'objectif de KEOSIA est de créer une plateforme d'éducation et d'observance thérapeutique qui a pour vocation de placer le patient au centre des acteurs composant le secteur de la santé.

Les porteurs du projet KEOSIA ont déjà effectué un travail de recherche d'information. Ils disposent d'une vision relativement claire de leur marché leur permettant d'avancer dans la démarche marketing de création de leur entreprise.

Cependant, ils souhaitent :

- Prendre du recul par rapport au travail déjà réalisé pour être certains de ne pas passer à côté des informations essentielles.
- Disposer d'une réelle méthode pour avancer pas à pas dans l'étude de leur environnement et produire une synthèse claire et organisée dont ils pourront se servir pour réaliser leur plan d'affaires.

KEOSIA a souhaité se faire accompagner par MCP Marketing pour aboutir leur démarche. Le coaching était la forme la plus adaptée à leurs besoins.

→ DÉMARCHE & RÉSULTATS

MCP Marketing a conduit ce coaching en trois grands temps :

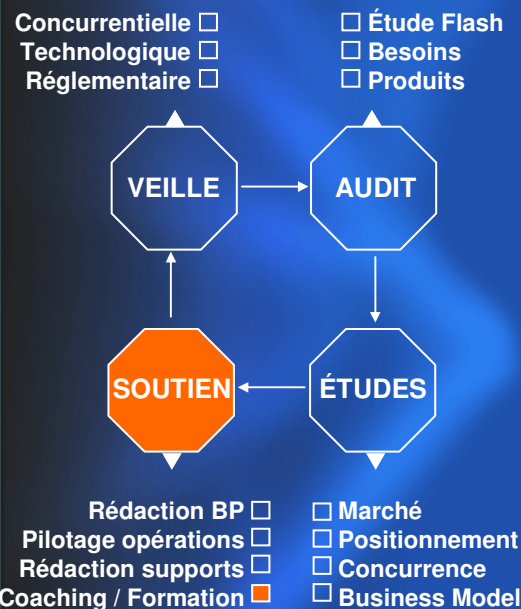
- **Temps 1 : Apporter une vision objective.** Analyse des informations de KEOSIA, recherche documentaire, rédaction d'une synthèse présentant la vue de MCP Marketing sur le projet KEOSIA et son marché. L'objectif était la confrontation d'idées avec l'équipe KEOSIA et apporter un œil neuf sur le projet.
- **Temps 2 : Éléments de méthode marketing.** Définition d'une méthodologie à suivre pour que KEOSIA trouve le segment de marché le plus porteur pour sa plateforme.
- **Temps 3 : Animation d'une séance de réflexion sur la modélisation du concept de la plateforme.** L'équipe MCP Marketing a ouvert et orienté la réflexion sur la plateforme KEOSIA pour la modéliser afin de trouver sur quels autres secteurs d'activité elle peut être installée.

Bénéfices :

L'équipe KEOSIA possède maintenant les outils d'aide à la décision en terme de choix stratégiques.

- Elle est à même d'évaluer et de segmenter son marché ainsi que de cibler les segments les plus porteurs.
- De plus, l'équipe KEOSIA a acquis le recul nécessaire pour analyser avec méthode les informations marché. KEOSIA a pu en tirer des conclusions opérationnelles et adapter ses choix stratégiques en conséquence.
- Enfin, supervisée et guidée dans sa réflexion par MCP Marketing, KEOSIA a réussi à modéliser son concept de plateforme pour explorer de nouveaux marchés potentiels.

Nombre de missions pour ce client : 1
Durée de la mission : 10 semaines



www.mcpmarketing.com

Tél . 04.67.60.23.05
Fax . 04.67.55.65.13

Z.A Clément ADER
20 rue des frères Lumière
3 4 8 3 0 J A C O U