

# ÊTRE ACCOMPAGNÉ DANS SA DÉMARCHE MARKETING DE CRÉATION D'ENTREPRISE.

## CAS CLIENT

TYPE : ■ START-UP

FORME JURIDIQUE : ■ S.A.R.L

SECTEUR D'ACTIVITÉ : ■ NTIC

# NĒLIS



### → CONTEXTE & OBJECTIFS

L'équipe NĒLIS met sur le marché une plateforme innovante d'assistance aux utilisateurs. Cette solution vise à équiper les entreprises désirant apporter à leurs clients un service de support performant, informatisé, à moindre coût. Le marché du CRM est un marché ancien sur lequel sont déjà installés beaucoup de concurrents. Mais NĒLIS possède une longueur d'avance en terme de technologie.

Afin d'exploiter au mieux les avantages concurrentiels de leur solution, les dirigeants de NĒLIS ont décidé de se faire accompagner par MCP Marketing pour mettre en place leur approche du marché. MCP Marketing connaît bien la structure NĒLIS car une étude flash a déjà été menée pour le compte de ce projet.

MCP Marketing a choisi d'opter pour un mode d'accompagnement sous la forme de coaching. Les objectifs du coaching sont de :

- Positionner l'offre NĒLIS sur le marché.
- Définir les objectifs commerciaux de l'entreprise.

### → DÉMARCHE & RESULTATS

#### → Organisation :

Le coaching a été découpé en 2 grandes étapes et a duré 10 semaines. 5 réunions ont été programmées au cours de ces 10 semaines. Chaque réunion visait à transmettre à NĒLIS les éléments marketing théoriques indispensables, ainsi qu'à donner la liste des travaux à réaliser pour avancer dans la construction de leur entreprise. Les travaux étaient effectués par l'équipe NĒLIS et revus et corrigés par MCP Marketing lors de la réunion suivante.

Après avoir lancé le coaching en communiquant les éléments théoriques nécessaires à l'atteinte des objectifs du coaching, MCP Marketing a épaulé NĒLIS dans son travail :

#### → Étape 1: Analyse de l'environnement.

Au cours de cette étape, NĒLIS a identifié les différents acteurs évoluant sur son marché. Notamment, les concurrents. NĒLIS a aussi identifier l'existence de marchés connexes et enfin, a appris à segmenter son marché

#### → Étape 2: La mise en œuvre opérationnelle du marketing.

NĒLIS, s'appuyant sur les conclusions de l'étape 1 et épaulé par MCP Marketing a pu définir les cibles de son projet, bâtir une politique de prix afin de construire ses objectifs commerciaux.

#### À l'issue de la mission menée, l'équipe NĒLIS...

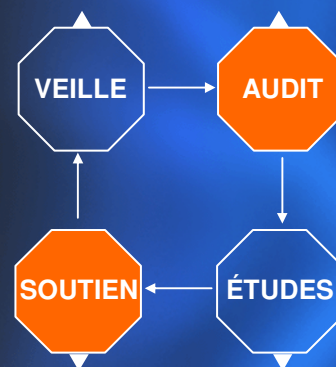
- Sait définir, segmenter et quantifier son marché.
- Sait définir ses cibles.
- Sait analyser la concurrence et se positionner parmi elle sur une carte.
- A appris à construire une matrice S.W.O.T et connaît son environnement.
- A compris la notion de positionnement, a travaillé et fait évoluer le sien.
- Sait mener des enquêtes marketing et analyser les résultats.
- A mené une enquête pour définir le prix psychologique de son produit.
- A compris les différentes stratégies d'entrée sur le marché.

Nombre de missions pour ce client : 2

Durée de la 1<sup>ère</sup> mission : 5 jours

Durée de la 2<sup>ème</sup> mission : 10 semaines

- Concurrentielle
- Technologique
- Réglementaire
- Étude Flash
- Besoins
- Produits



- Rédaction BP
- Pilotage opérations
- Rédaction supports
- Coaching / Formation
- Marché
- Positionnement
- Concurrence
- Business Model

[www.mcpmarketing.com](http://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