

Serious Zine^{n°7}

À LA UNE

Dans ce numéro :

Élaborez votre plan d'action commercial performant

p.2

Comment cibler les entreprises de SQY ?

p.3

5 stratégies de communication pour cibler vos prospects

p.4

Pourquoi & comment faire un plan marketing efficace ?



Télécharger Serious Zine



Serious Team 360°
Communication & Marketing

Une relation de proximité
pour une communication de qualité

01 74 09 71 27
contact@seriousteam360.com

Comment élaborer votre PAC, plan d'action commercial, performant ?

Éditorial

Qu'est-ce qu'un plan d'action commercial (PAC) ?

Un PAC est un document où figure la programmation des actions commerciales à moyen terme (maximum 1 an). Il décrit les actions (promotion, campagne de communication, marketing direct, vente, réseaux, etc.) mises en œuvre pour atteindre les objectifs commerciaux fixés. [...]

Pourquoi élaborer un PAC ?

Basé sur votre stratégie commerciale mais aussi sur la stratégie marketing et la stratégie de communication, le PAC permet d'atteindre les objectifs fixés. [...]



Comment faire un PAC, votre plan d'action commercial ?

Pour élaborer un PAC, il faut utiliser une méthode structurée et tournée vers l'action, la priorisation et le beta testing. Vous pourrez ainsi mesurer l'efficacité de vos actions et la pertinence du choix de votre stratégie avec objectivité. **Contactez Serious Team 360 pour en savoir plus...**



Retrouvez la suite de l'article sur notre site web : <http://bit.ly/ST-360PaC>



Repères

Focus sur la méthode

Parfois désignée, comme une "perte de temps non rentable" par les entrepreneurs, la méthode va pourtant vous permettre de structurer et rendre efficaces vos actions commerciales et marketing sur le moyen et long terme.

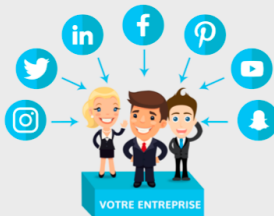
Chez Serious Team, nous considérons d'ailleurs que les process et les méthodes doivent être intégrés nativement dans vos stratégies d'acquisition.

Ensuite, la planification permettra, non seulement, d'être efficace au bon moment mais aussi d'être ajustable grâce au suivi et monitoring de vos actions. Maintenant place à la lecture de conseils directement activables !



Olivier Charles, associé de l'agence Serious Team 360°

Avec les réseaux sociaux : augmentez votre chiffre d'affaires



Visibilité → Clients → Chiffre d'affaires

Contactez-nous pour plus d'informations :

01 74 09 71 27

contact@seriousteam360.com

Campagne virale : audience gratuite résultant d'un phénomène de propagation virale d'un produit, d'une marque ou d'un service. Remplace le terme de bouche-à-oreille.

Prospection : action qui consiste à entrer en contact avec des individus qui ne sont pas encore clients de l'entreprise. Les prospects deviennent des clients grâce à différentes actions de communication ciblées.

Calendrier Marketing : document planifiant les dates et périodes de mise en œuvre des différentes actions marketing prévues par le plan marketing pour influencer les besoins et comportements des consommateurs.

Base de données marketing : Base informatique rassemblant les informations relatives aux clients, aux prospects, aux services et produits. La qualité de la base de données marketing et sa conformité par rapport à la CNIL sont les clés de la réussite des actions de marketing grâce à la segmentation et au ciblage.

Pourquoi & comment faire un plan marketing efficace ?

Qu'est-ce qu'un plan marketing ?

Le marketing a pour objectif d'étudier les comportements des consommateurs afin de pouvoir s'y adapter, voire les influencer. Pour développer votre société, il convient de suivre un plan marketing structuré et méthodique pour définir et mettre en oeuvre la stratégie choisie. [...]

Étape 1 – Synthèse de la stratégie d'entreprise

Reprise des éléments fondamentaux de la stratégie d'entreprise, son métier et ses missions. Cette synthèse reprend 5 termes SMART, Simples, Mesurables, Ambitieux, Réalistes et Temporels, pour répondre aux objectifs du chiffre d'affaires et de développement de votre business.

Étape 2 – Analyse marketing

Analyse de l'environnement concurrentiel et mise en lumière de vos forces, faiblesses et opportunités. Cette analyse permet de mieux appréhender votre marché, de connaître votre client-type et de définir votre client idéal [...]

Étape 3 – Définition des objectifs et de la stratégie

Les objectifs retenus doivent être expliqués, détaillés et définis dans le temps. Ils

peuvent être différents selon votre stratégie. **Serious Team 360°** vous explique comment faire...



Retrouvez la suite de l'article sur notre site web :

<http://bit.ly/ST-360MarKet>



Comment cibler les entreprises de SQY ?

Comment prospecter les sociétés autour de chez vous ?

Votre société installée dans le bassin économique de Saint-Quentin-en-Yvelines, appelé aussi SQY, vous donne la possibilité de faire du business avec des entreprises locales. Pour ce faire, vous devez déterminer votre cible et établir une base de données de prospects qualifiés et vérifiés puis, vos canaux de prospection. – Une fois la sélection faite, vous devez être

certain de l'existence de ces sociétés et de l'exactitude de leurs coordonnées. C'est ce que l'on appelle **une base de données vérifiées**.

Prospecter près de chez soi possède plusieurs avantages

- Connaître le tissu économique de Saint-Quentin
- La production locale positive...



Retrouvez la suite de l'article sur notre site web :

<http://bit.ly/ST-SQY-78>



5 stratégies de communication pour cibler vos prospects

Les stratégies de communication sont essentielles pour cibler, puis créer des interactions de qualité avec les prospects.

1- Gestion de campagne sous LinkedIn Campaign Manager

LinkedIn, leader mondial de la relation B2B (Business to Business), est une plateforme virale qui permet d'entretenir votre e-réputation, de gagner en visibilité et d'améliorer votre notoriété. De plus, c'est un moyen de créer et d'entretenir votre réseau professionnel, d'acquérir de nouveaux prospects, d'explorer de nouvelles pistes (leads), ou de recruter des employés à travers des offres d'emploi grâce à l'interaction directe [...]

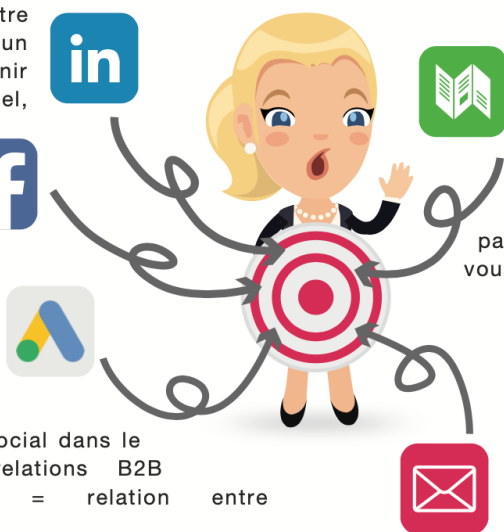
2- Gestion de publicité sous Facebook Ads

Facebook, premier réseau social dans le monde regroupant les relations B2B (Business to Business = relation entre

professionnels) et B2C (Business to Consumer = relation entre professionnels et particuliers). C'est également la possibilité pour les internautes de vous trouver, de gagner en notoriété, de créer une communauté et de rester connectés [...]

3- Réseau publicitaire de Google Ads

Google Display Network est un programme de publicité en ligne, permettant de créer et modifier votre campagne publicitaire, votre texte d'annonce, vos paramètres et votre budget quand vous le souhaitez...



Retrouvez la suite de l'article sur notre site web : <https://bit.ly/ST360-5Strco>



6 RAISONS DE PASSER CHEZ SERIOUS TEAM 360°



15-17 rue des Tilleuls
78960 Voisins Le Bretonneux
01 74 09 71 27
contact@seriousteam360.com
www.SeriousTeam360.com



DÉCOUVREZ NOTRE MÉTHODE EXCLUSIVE EN 6 ÉTAPES