

i-PETITE

www.entrepriseconnectee.com

TOUT CE QU'IL VOUS FAUT SAVOIR

ENTREPRISE

Mars 2022 • 5,00 €

**L'INFLUENCE
DE TIK TOK POUR
LES MARQUES**

**ACCROÎTRE
VOS
RESSOURCES
MARKETING**

**TIK TOK : BOOSTER
VOS VENTES**

**DÉVELOPPER
VOTRE E-MARKETING**

**PLATFORME
POUR TPE**

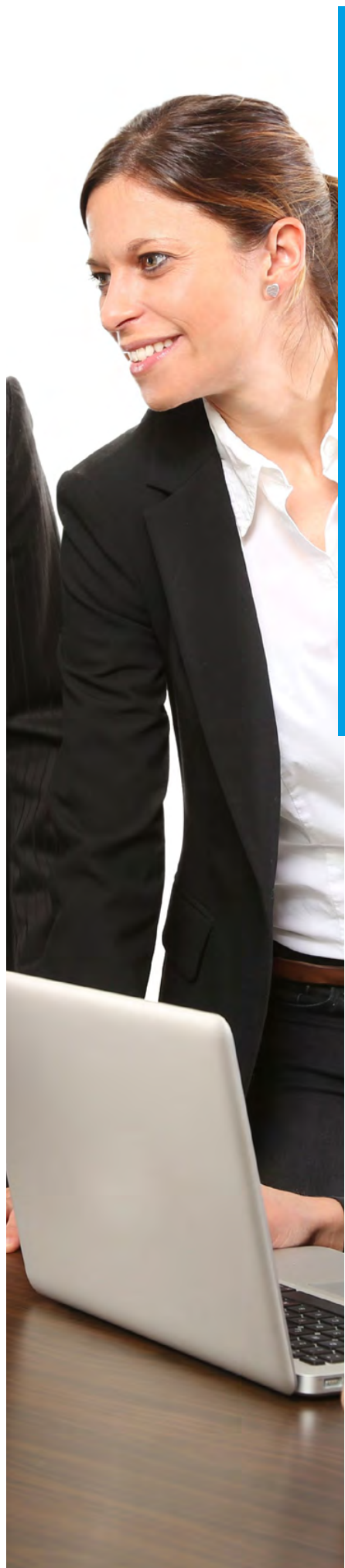
AMANDINE PERDRIX
FONDATRICE DE LA TOUCHE EN PLUS

DOM : 5,50 € / TOM SURFACE : 700 XPF
TOM AVION : 1200 XPF / MAROC : 50 MAD /
ZONE CFA : 2800 CFA

L 15321 - 28 - F : 5,00 € - RD







DÉVELOPPER VOTRE POTENTIEL MARKETING

Il ne s'agit plus de communiquer, mais de mieux communiquer. À la bonne cible, sur les bons outils, les bons canaux, avec le bon message. À cela s'ajoute un éventail de solutions marketing pas toujours bien claires pour les candides : Smarketing, social selling, Inbound marketing, Outbound marketing, Content Marketing, ... De quoi s'y perdre rapidement.

S'APPUYER SUR DES COMPÉTENCES ET UN SAVOIR-FAIRE MAÎTRISÉ



Dans un monde toujours plus concurrentiel et digitalisé, les TPE/PME françaises font face à de nouveaux enjeux. Les dirigeants de TPE/PME doivent composer avec la réalité de l'entrepreneuriat, surtout dans un contexte de crise : ils manquent de temps, de ressources humaines, de connaissances et de budget pour mettre en place une stratégie d'actions marketing cohérentes et efficaces.

Externalisation marketing

Une étude réalisée par Salesforce a mis l'ampleur de leurs difficultés en lumière : seulement 1 PME sur 2 dispose d'un site internet, la moitié ne sont pas présentes sur les réseaux sociaux, moins de 2/5 réalisent des campagnes emailing et 4/5 ne sont pas encore équipées d'un outil CRM. Heureusement, cette situa-

tion n'est pas une fatalité ! L'agence La Touche en Plus leur apporte une réponse simple, adaptée à leurs besoins et axée sur l'efficacité : l'externalisation marketing.

Le principe est simple

Un responsable marketing si besoin accompagné d'un chef de projet intervient pour les accompagner sur tout ou partie de leur stratégie marketing, de manière récurrente ou ponctuelle. Les TPE/PME vont ainsi pouvoir s'appuyer sur des compétences et un savoir-faire maîtrisé pour renforcer leurs équipes & leurs actions marketing. Un concept qui fonctionne à plein : en un an à peine, l'agence compte déjà plus d'une dizaine de clients récurrents et emploie 5 collaborateurs.



À la recherche de ROI

Sans stratégie marketing d'ensemble, les actions mises en place font rarement mouche et le ROI est moindre. L'externalisation marketing: une solution 100 % agile pour gagner rapidement en efficacité comme l'affirme Amandine Perdrix, la Fondatrice: « Chez La Touche en Plus nous avons l'ambition d'avancer aux côtés de nos clients avec le même regard, la même énergie et le même engagement, que porterait un collaborateur internalisé à l'entreprise. »

Révéler le potentiel de chaque entreprise

Les conséquences d'un déficit marketing peuvent être lourdes pour les TPE/PME: manque de visibilité, clients qui partent chez les concurrents, difficultés à générer de nouveaux contacts ou

à en conquérir de nouveaux, positionnement flou et avantages concurrentiels méconnus, difficultés à attirer de nouveaux talents, ...L'externalisation marketing va permettre de renforcer les équipes et de révéler le potentiel de chaque entreprise.

Une seule et même agence

« Ce qui plaît à nos clients? Notre capacité à allier expertise et rapport humain, le tout articulé autour d'une véritable passion et curiosité. Notre moteur: être efficaces dans les réponses apportées » poursuit Amandine Perdrix. Les TPE/PME vont pouvoir profiter, grâce à une seule et même agence, d'un accompagnement à 360° qui inclut:

- Des chefs de projets 100 % experts
- Un panel complet de leviers et d'outils marketing

- Des compétences pluridisciplinaires
- Des plans d'actions innovants et efficaces
- Une approche personnalisée
- Un suivi régulier
- Des interventions à la carte ou via des packs times mensuels

2 exemples de cas clients de La Touche en Plus



Cas client n°1

Externalisation marketing complète pour un intégrateur de solution de gestion

Un intégrateur en solution de gestion et de décision qui ne dispose d'aucune ressource marketing en interne et qui souhaite optimiser son marketing pour générer plus d'opportunités commerciales, mais aussi développer sa notoriété. La Touche en Plus a identifié différentes actions marketings à mettre en place afin de répondre au mieux aux besoins de cette entreprise.

Les résultats obtenus à ce jour: + 200 abonnés LinkedIn; +80 % de trafic sur le site web (445 Sessions par mois en moyenne en novembre 2020, 820 sessions par mois en moyenne en octobre 2021); 160 leads supplémentaires; 10 nouveaux projets identifiés; 4 nouveaux clients signés.

Cas client n°2

Acquisition et qualification de contacts pour un prestataire de services dans le secteur de l'efficacité énergétique

Une entreprise spécialisée dans la consommation énergétique des bâtiments. La Directrice Marketing a fait appel à La Touche en Plus pour développer l'acquisition et la qualification de leads afin de remplir le pipe de l'équipe commerciale. La Touche en Plus a axé son accompagnement sur une stratégie digitale.

Les résultats obtenus à ce jour: + 17 % d'abonnés LinkedIn / mois; près de 500 leads supplémentaires; près de 200 contacts qualifiés pour un RDV 1; 80 RDV obtenus via le marketing automation; 10 RDV obtenus par le social selling.

De grandes ambitions

En un an à peine, La Touche en Plus compte déjà une dizaine de clients qui ont externalisé tout ou partie de leur marketing de manière récurrente. Elle répond aussi régulièrement à des demandes ponctuelles. Aujourd'hui, l'agence compte 5 collaborateurs et s'appuie sur un réseau de partenaires experts pour répondre à toutes les problématiques et tous les besoins. Elle propose ainsi à ses clients un véritable écosystème afin de les aider à se développer. Et ce n'est qu'un

début! Au-delà des TPE/PME, l'agence développe de nouvelles offres. Elle a notamment lancé début Novembre "La Touche Commerçant" pour accompagner les acteurs locaux et les commerces de proximité.

Apporter une réponse aux problématiques marketing des TPE/PME

Forte d'un parcours de plus de 15 ans dans le marketing et la communication au sein de différentes entreprises de tous secteurs, Amandine Perdrix décide de lancer sa propre agence de marketing externalisé avec comme objectif: apporter une réponse aux problématiques marketing des TPE/PME. Elle conclut: « Pourquoi La Touche en Plus? Tout simplement parce que l'accompagnement de l'agence, c'est comme une pincée de sel dans un plat, un bibelot dans salon. On vient sublimer l'existant pour booster le potentiel marketing des entreprises que l'on accompagne. » La Touche en Plus de l'agence, c'est donc le client qui la choisit. Car il y en a plusieurs: son expertise, sa passion, son relationnel, sa rigueur, sa casquette commerciale...