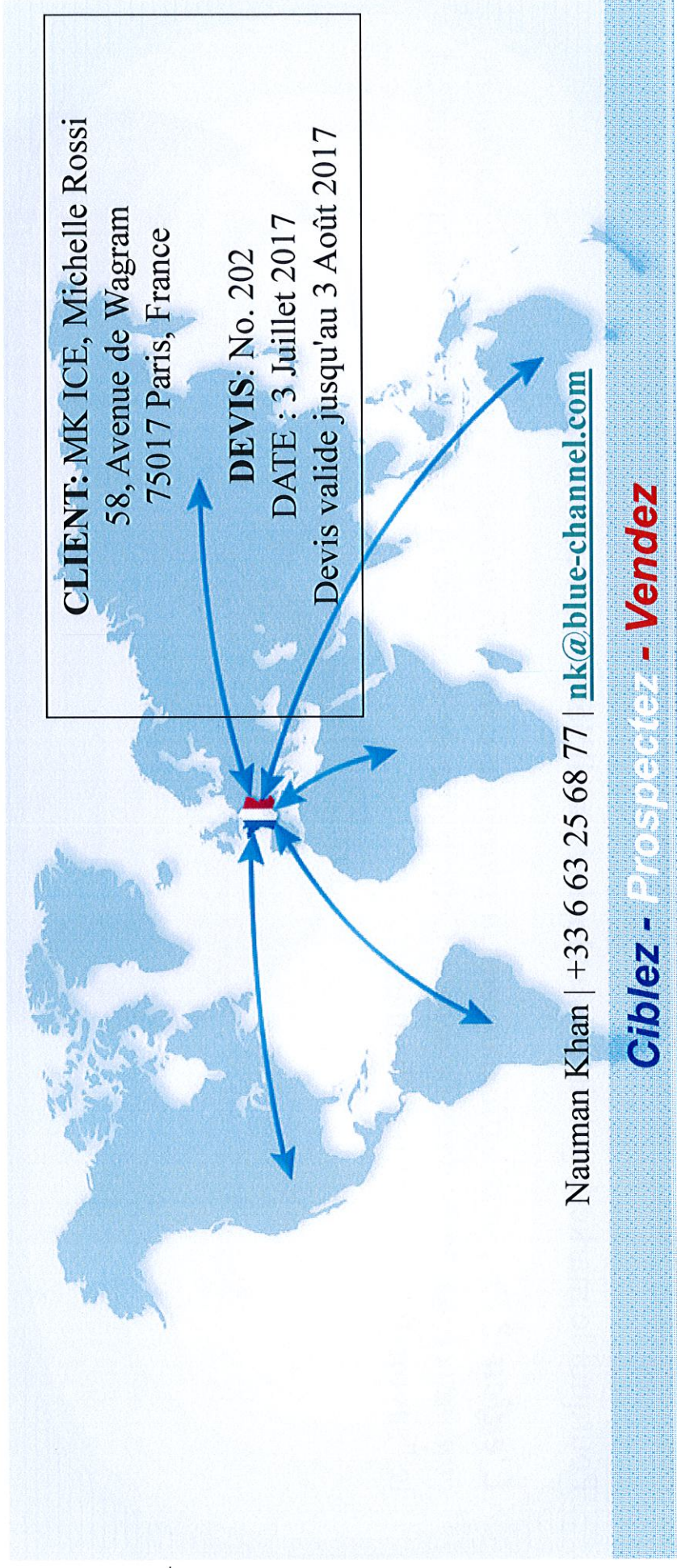


Offre d'Expertise / Devis

Stratégie commerciale et plan marketing

3 Juillet 2017

Objectif : Stratégie commerciale et marketing du projet dans une logique de Go-To-Market / Go-To-Prospects en France et à l'International.



CLIENT: MK ICE, Michelle Rossi
58, Avenue de Wagram
75017 Paris, France

DEVIS: No. 202
DATE : 3 Juillet 2017
Devis valide jusqu'au 3 Août 2017

Nauman Khan | +33 6 63 25 68 77 | nk@blue-channel.com

Ciblez - Prospeztez - Vendez

Blue-Channel

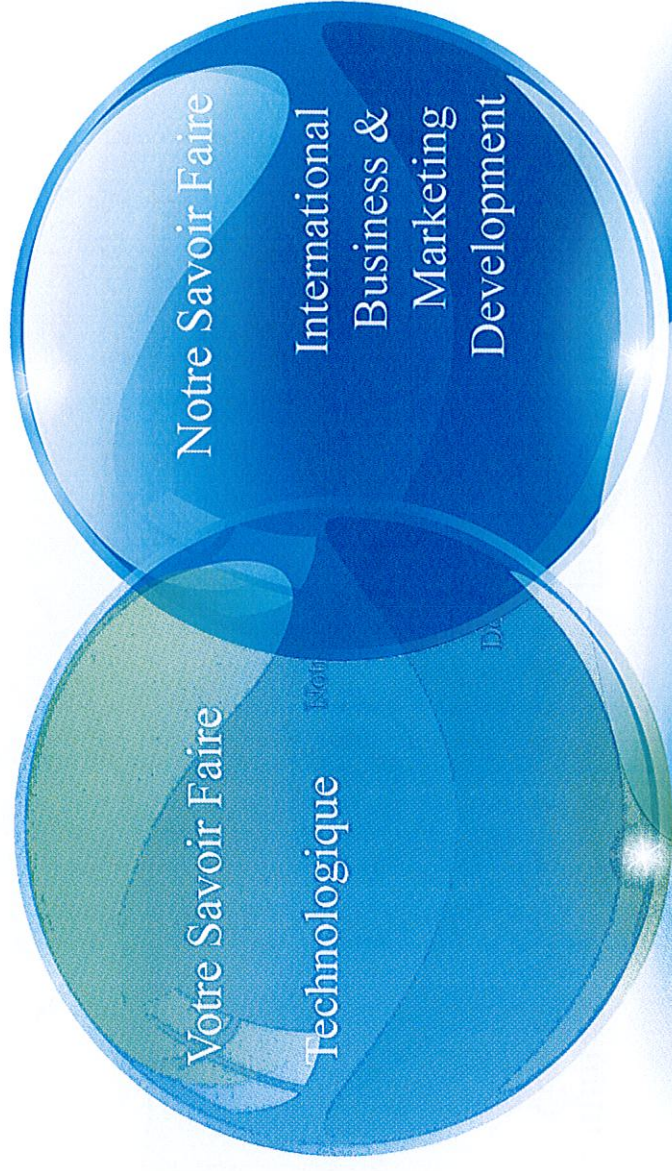
Hi-Tec | International Business & Marketing Development

Les renseignements contenus dans ce document ne peuvent être utilisés, reproduits ou divulgués à moins d'une permission expresse donnée par Blue-Channel. La personne à qui ce document est confié accepte de protéger le document et son contenu contre la perte, le vol ou l'atteinte à son intégrité.

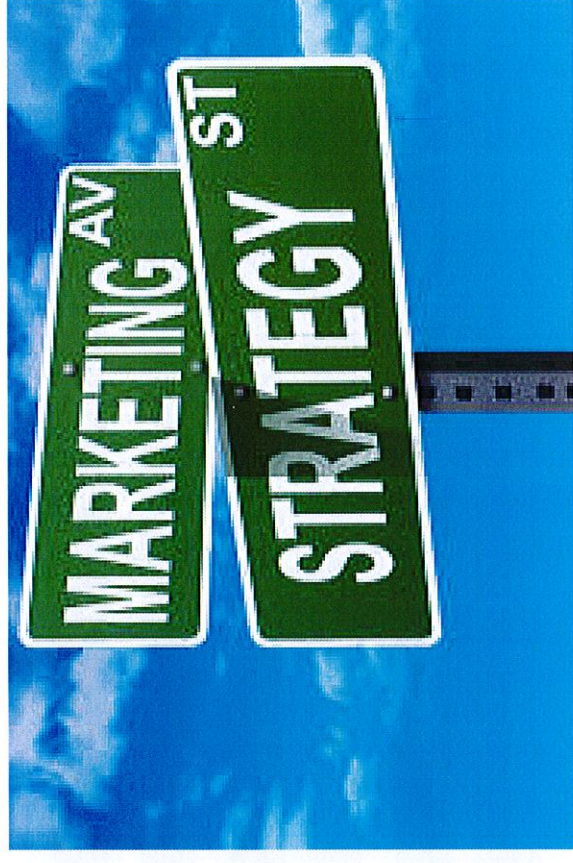
Blue-Channel est née d'un simple constat : *La plus part des entreprises/start-ups "Hi-Tec" manquent d'outils nécessaires afin de mettre en valeur leur entreprise et surtout de marketer et vendre leurs produits/services sur le plan national et international.*

Pourquoi le marketing doit se développer parallèlement à l'innovation ?

L'enjeu ? Préparer efficacement la phase de commercialisation et atteindre les objectifs commerciaux fixés dans la durée. Cette partie de Business et Marketing développement est le "savoir-faire" de Blue-Channel.



Mission Statement : Fondée en 2008, Blue-Channel conseille et accompagne les entreprises innovantes dans les domaines du marketing, commerce et international business développement. Notre expérience permet de construire et traduire le plan marketing de l'entreprise en action commerciale et opérationnelle avec des méthodes et solutions précises.



Nous avons développé une méthodologie permettant de structurer votre approche marketing & prospecter afin d'accélérer l'accès au marché en France et à l'international. Nous travaillons principalement avec IBM.

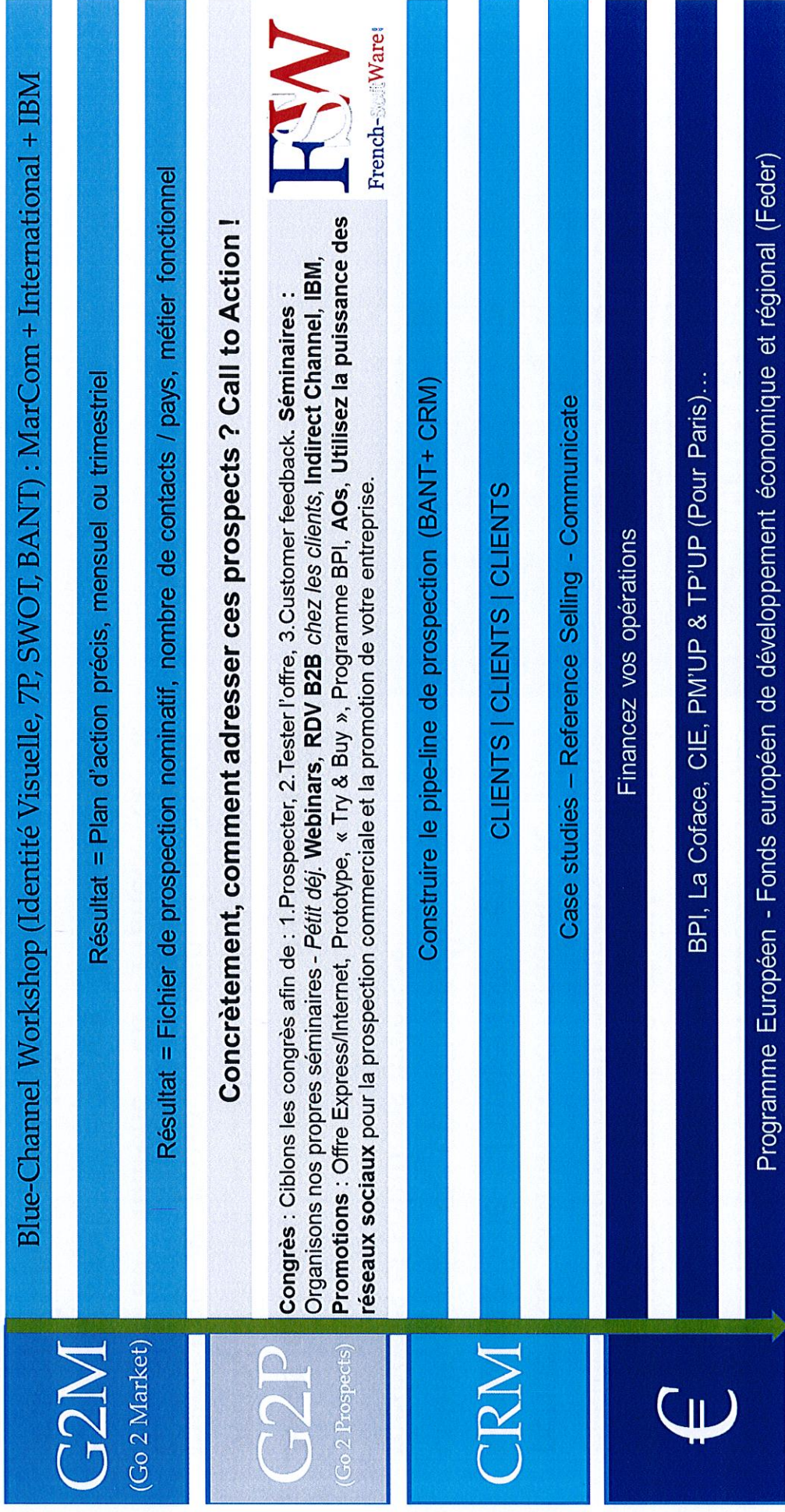
Blue-Channel

Hi-Tec | International Business & Marketing Development

Blue-Channel Go To Market (G2M) & Go To Prospects (G2P) processus

Comment peut-on vous aider ?

How can we help you ? *Methodologie*



Blue-Channel

Hi-Tec | International Business & Marketing Development

Ce document répondra aux besoins :

Contenu de la proposition

- Méthodologie employée
- Durée de la mission et planning prévisionnel
- Contenu du compte-rendu final
- Le cas échéant, confirmation du coût journalier (déplacements & frais inclus).

Livrables attendus à l'issue de ces journées

- Support(s) de présentation
- Compte-rendu des sessions
- Préconisations /plan d'actions

Livrables attendus à l'issue de ces 3 à 5 journées d'expertise

- Support(s) de présentation : Par vidéo projecteur
- Compte-rendu des sessions collectives et individuelles – *Oui*
- Préconisations /plan d'actions – *Oui*
- Compte-rendu de l'accompagnement – *OUI*
- Analyse du positionnement stratégique produits et services - *OUI*

Recommandations à court et moyen termes – *OUI. D'autant plus nous fourniront un ensemble des documents à utiliser par les clients :*

- Rapport du plan d'action marketing et stratégie commerciale / Go To Market (G2M) et Go To Prospection (G2P) à court et moyen termes.
- Fichier de prospection ciblé et nominatif par rapport à l'ensemble des travaux durant notre workshop. Ce fichier pourra être utilisé par le client afin de prospecter en France ou à l'international.
- Des recommandations par rapport au site-web du client

Livrables attendus (en Français et en Anglais) à l'issue de ces 3 à 5 journées

- Plaquettes commercial en Français / Anglais avec les points suivants :

Points de Valeurs Uniques (PVUs), ROI pour les clients, Pourquoi votre entreprise, Case Study, Processus de vente, Prix, Partner program etc..

- Travaux sur votre site web
- Fichier de prospection nominatif en France et à l'international en format Excel
- Plan d'action recherche des partenaires / Comment adresser les partenaires ? Format Powerpoint
- Présentation de votre entreprise en Français / Anglais. Format Powerpoint
- Recherche et/ou renforcement partenariale : Marques & Sponsoring – Mise en place du « Partner Program » visible sur le site-web.
- Script pour les actions de Télémarketing. Format Word
- Réalisation de l'identité visuelle de la marque et du contenu rédactionnel pour les différents outils de communication identifiés: dossier de presse, plaquettes salons, site internet, mailing client ...

Contenu de la proposition :

Méthodologie employée : Notre méthodologie Go To Market (GTM) pragmatique est basée sur plus de 25ans d'expérience du marketing opérationnel.

Nous utilisons un ensemble d'outils de marketing tels que le SWOT, Les Point de Values Uniques (PVUs), l'Identité Visuelle/Branding et les 7Ps (*Product, Prix, Place, Promotion, People, Prospection et Plan d'action*), afin de construire un plan d'action avec des recommandations à court et moyen termes.

Confirmation du coût journalier (déplacements & frais inclus) : Nos tarifs sont 80€ / l'heure Hors Taxe (H.T) et en fonction d'un Time Sheet envoyé au préalable pour validation avant l'envoi de la facture.

Nombre de jours estimés par entreprise (la facturation sera établie sur le nombre de jours effectivement réalisés) :

09:00 – 17:00 ou 10hrs par jour @ 90€ l'heure H.T = 900 € H.T (déplacements & frais inclus).

Nous estimons qu'il faut compter entre 3 et 5 jours de travail ou 2700€ H.T à 4500€ H.T

Blue-Channel

Hi-Tec | International Business & Marketing Development

Le Directeur
de l'incubateur de Corse

Emmanuel PIERRE

Bon pour accord,
Le 3/08/2017 5400 € TTC

Agenda - Planning prévisionnel

1ere journée 09:00 – 17:00

9:00 – 9:30 : Introduction,
définition et objectives de notre
workshop

9:30 – 10:30 : Etat de lieux /
SWOT Analysis

10:30 – 10:45 Pause café

10:45 – 12:30 BANT / Identité
Visuelle

12:30 – 14:00 Déjeuner

Partie : 7P / Proposition de
valeur / Points de valeurs
uniques (PVUs)

14:00 – 15:30 7P - Produit

15:30 – 15:45 Pause café

15:45 – 17:00 7P - Prix

2eme Journée 09:00 – 17:00

9:00 – 9:30 : Récapitulation de la
2eme journée

9:30 – 10:30 : 7P - Place

10:30 – 10:45 Pause café

10:45 – 12:30 7P - Promotion

12:30 – 14:00 Déjeuner

14:00 – 15:30 7P - People

15:30 – 15:45 Pause café

15:45 – 17:00 7P – Prospection

3eme Journée 09:00 – 17:00

9:00 – 9:30 : Récapitulation de
la 1ere journée

9:30 – 10:30 : 7P – Plan
d'action

10:30 – 10:45 Pause café

10:45 – 12:30 BANT

12:30 – 14:00 Déjeuner

14:00 – 15:30 Formaliser et
implémenter la stratégie
commerciale en France et à
l'international (si besoin) !

15:30 – 15:45 Pause café

15:45 – 17:00 Conclusion et
exécution.

Blue-Channel

NB: 3 – 4 heures à ajouter pour la partie IBM, si besoin.

Pourquoi Blue-Channel ?

- ✓ Des industrialisations réussies d'offres similaires
- ✓ Expertise et crédibilité : 20 ans d'expérience chez IBM France et 9 ans en tant que consultant et fondateur de Blue-Channel, avec une forte connaissance du marché logiciel.
- ✓ Un complément à votre structure/équipe existante: Toutes les entreprises ne possèdent pas en interne les compétences adéquates pour certains types de missions. Vous confiez la mission à Blue-Channel qui aura l'avantage de travailler beaucoup plus vite et de s'imprégner rapidement de la situation.
- ✓ Parfaitement bilingue Anglais-Français : Une parfaite maîtrise de l'anglais (langue maternelle) essentielle sur un marché international. *Business English* à la demande pour vos démos internationales ou tout simplement pour vos rédactions, traductions etc...
- ✓ Démarrage opérationnel immédiat : Formule souple d'interim, contrat de services sans charges patronales ni négociations légales et financières associés à un recrutement Ressources Humaines (RH) classique.
- ✓ Risque et investissement minimal : Vous pouvez rompre la phase opérationnelle à tout moment sans préjudice.
- ✓ Tangibilité et traçabilité de nos services à travers un « *Time-Sheet* » * mensuel avec la méthodologie d'une grande entreprise. Vous ne payez que le travail effectué avec professionnalisme et confidentialité. * « *Time-Sheet* » = *Les résultats de nos travaux seront un ensemble de documents tangible que nous mettrons à votre disposition durant la période de notre mission*
- ✓ Développement à l'international – *Pourquoi prospecter qu'en France ?*
- ✓ Notre réseau construit depuis 29ans

Blue-Channel

Hi-Tec | International Business & Marketing Development

A qui s'adresse Blue-Channel ?

- ✓ Aux entreprises souhaitant se développer à l'international
- ✓ Aux entreprises "Hi-Tec" ne possédant pas en interne un département Marketing-Commerce (MarCom)
- ✓ Aux entreprises « Hi-Tec » prêt à lancer sur le marché national voir international.
En deux mots, « industrialiser » votre offre.
- ✓ Aux entreprises faisant appel à un consultant de manière ponctuelle afin de vous guider dans votre démarche Business Développement
- ✓ Start-up / JEI / Les Pôles Technologiques / Projets issus de Recherche et Développement (R&D)
- ✓ Aux entreprise souhaitant coopérer avec IBM ou les grands SSIs, comme BearingPoint, Deloitte, Micropole...

Blue-Channel

Hi-Tec | International Business & Marketing Development

Ciblez - Prospectez - Vendez

***Merci de votre
temps et
coopération***

Blue-Channel

Hi-Tec | International Business & Marketing Development