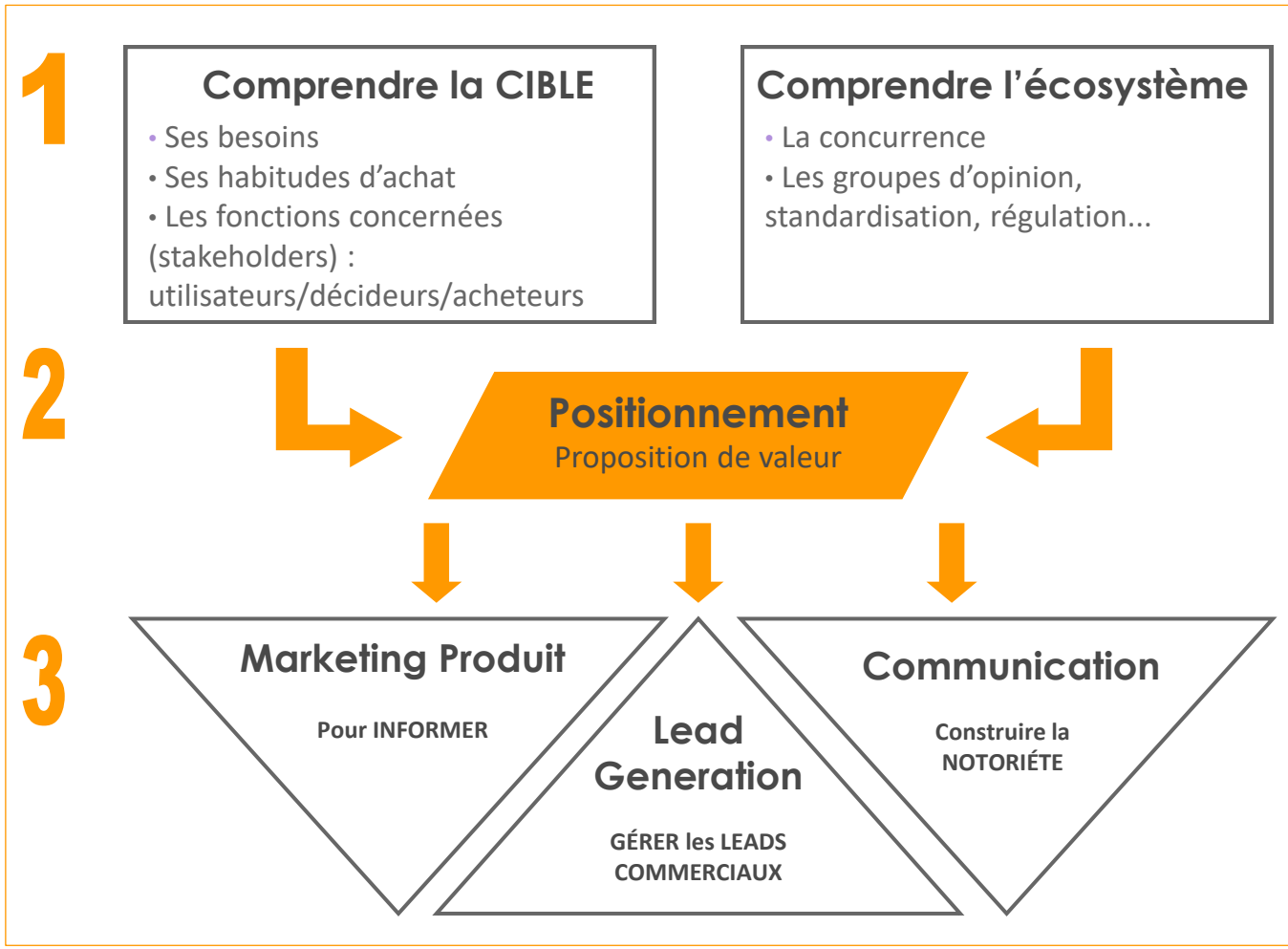


OBJECTIF
Établir les conditions d'un lancement produit réussi



Comprendre la cible et l'écosystème et construire une PROPOSITION DE VALEUR efficace !

Construire les outils Marketing pour informer

- Brochures, fiches produits, témoignages clients, présentation (PPT)
- Rédaction du contenu du site web et optimisation pour le référencement naturel
- Vidéos pour le web, salons, ...

Organiser la génération de leads commerciaux

- E-mailings, newsletters et suivi des leads
- Référencement naturel & payant
- Marketing direct : prospection téléphonique, gestion des RDV clients sur un salon...

Construire la notoriété de l'offre au travers des actions de communication

- Relations Presse : communiqués, interviews, articles presse%
- Relations analystes
- Événementiel