

SAVOIR-FAIRE:

- Stratégie Marketing et Communication on-line et off-line,
- Rédaction brochures et documentations commerciales, newsletters, mailings, communiqués et dossiers de presse, contenus web,
- Marketing Opérationnel/Trade-Marketing,
- Merchandising,
- Développement de votre communication à l'international,
- Communication interne.

SAVOIR-ETRE:

- Sens de l'écoute
- Créative
- Fédératrice

MARQUE DE FABRIQUE:

- Pratique l'humilité et l'humour dans toutes les circonstances

VALEURS AJOUTÉES:

- 6 ans d'expérience de chef d'entreprise
- 20 ans d'expérience en entreprises (HOM, GYMA, SCHWEPES FRANCE)
- Intervention en BtoB et BtoC



contact@gps-conseils.com



06 65 65 76 08

"Tout seul on va vite, ensemble on va plus loin"
Proverbe Africain



gps conseils
le co-marketing en action



viadeo



Prenez-le en photo pour écouter une interview !

Sandrine Molinéri

Conseil en Stratégie Marketing et
Communication, Management de Projets

COMMENT VOUS AIDER A VENDRE PLUS ET MIEUX ?



Face à une compétitivité toujours plus rude, les entreprises françaises se posent toutes la même question :

"COMMENT VENDRE PLUS ET MIEUX ? »

Dans ce contexte, **LA DEMARCHE STRATEGIQUE MARKETING/ COMMUNICATION DEVIENT MAJEURE** car elle constitue le cœur du questionnement auquel toute entreprise doit trouver SA PROPRE REPONSE.

Je vous propose alors de vous apporter MON AIDE, car en tant que dirigeant vous n'avez pas toujours le temps de réfléchir à la question et/ou les ressources nécessaires pour créer un poste en interne.

LA SOLUTION A METTRE EN PLACE SERA A DEFINIR ENSEMBLE, afin de m'adapter à votre philosophie, votre organisation et mode de fonctionnement.

OPTEZ POUR UNE STRATEGIE MARKETING EFFICACE...



1/ Opter pour **LE CO MARKETING**, soit les conseils d'une professionnelle du Marketing et de la Communication en **TEMPS PARTAGE** qui pourra traiter tous ces sujets grâce à une intervention dans l'entreprise en fonction de vos besoins.

•**Objectifs** : mettre en place une **STRATEGIE MARKETING/COMMUNICATION** présentant les actions opérationnelles à mener sur les 3 à 5 ans.

•**Avantages** : le Conseiller agit comme un cadre intégré à l'entreprise **MAIS** n'y passe que le temps souhaité par vous-même. Il s'intègre à l'équipe en place, tel un Responsable Marketing/Communication interne, sans les contraintes d'un salarié.

2/ Nous pouvons aussi opter pour **un travail à la mission**, renouvelable selon vos besoins.

APPLIQUER UNE METHODE DE PRO !



1/Etudier l'environnement macro et micro économique de l'entreprise, identifier ses **FORCES et FAIBLESSES**, ses **OPPORTUNITES** et ses **MENACES** via des outils de marketing stratégiques.

2/Identifier les options stratégiques fondamentales : **LA VISION, LA MISSION, LA OU LES CIBLES, LES VALEURS ET LE POSITIONNEMENT** de l'entreprise sur son marché.

3/Déterminer des **OBJECTIFS CLAIRS** en terme de volume, de CA, de part de marchés...

4/Elaborer **LE PLAN MARKETING** parallèlement à l'identification de l'équipe opérationnelle, la politique fournisseurs, les installations et équipements.

5/Accompagner les équipes et faire un suivi des actions mises en place