



RG MENTOR CABINET DE CONSEIL EN STRATÉGIE

ETUDE DE CAS

CONSEILS ET STRATÉGIES



Expertises RG Mentor :

Business Plan	Étude de marché	Création d'entreprise	Stratégies marketing
Feuilles de routes commerciales	Social media	Gestion de projet web	Prévisionnel et Recrutement

Secteur d'activité : **Construction / rénovation**

Profil du client : **Créateur d'entreprise**

Durée de l'accompagnement : **2 ans**



SOMMAIRE

I - LES DÉFIS DU CRÉATEUR D'ENTREPRISE

II - CHALLENGE & SOLUTION

III - CONCLUSION & TÉMOIGNAGES

I - LES DÉFIS DU CRÉATEUR D'ENTREPRISE

Le responsable de CCPO est venu à notre rencontre afin que nous l'aidions dans sa création d'entreprise.

Nous l'avons conseillé et aidé dans ses choix en réalisant une étude de marché, un prévisionnel, une gestion complète du projet web et une mise en place d'actions marketing.

Compagnon Carreleur Paris Ouest est une entreprise de pose de carrelage basée dans les Yvelines (78).

NOTRE PHILOSOPHIE

**"Ni se servir ni s'asservir,
mais servir"**

L'éthique compagnonnique



Nos partenaires



compagnon-carreleur.fr

II - CHALLENGE & SOLUTION

A- Les enjeux

Réussir la transition de la micro entreprise en société.

Déterminer le statut juridique était une des priorités de notre client.

C'est pour cela que nous avons réalisé un business plan et un benchmark concurrentiel afin de créer un cahier des charges avec comme points essentiels :

- Déterminer une stratégie d'implantation
- Déterminer une stratégie d'acquisition de nouveaux prospects
- Définir une stratégie de communication digitale afin d'être visible sur le web
- Établir un plan d'action à moyen et long terme

Il était important pour nous de confirmer et de conforter notre client dans son projet avec des analyses précises et des recommandations afin de s'assurer de la rentabilité immédiate de son entreprise.

B- Nos solutions



De la micro-entreprise à la SASU

Nous avons accompagné notre client dans la **rédaction des statuts**. Nous l'avons également orienté vers des **partenaires de confiance** (expert comptable, partenaire financier,...).

- Une étude de marché ainsi qu'un business plan ont été réalisés afin de déterminer la formule qui permettrait d'avantager l'entreprise et le dirigeant.

Maitriser sa zone de chalandise

Réussir son implantation dans sa zone de chalandise

Nous avons travaillé sur plusieurs points :

- Prospection et développement de partenariats
- Collaboration avec les acteurs locaux de vente de carrelage
- Participation et développement d'un réseau d'affaire

Stratégie Génération de prospects (leads)

Mise en place de stratégies d'acquisition de prospects B2B et B2C

Développement d'un site internet avec comme objectif la génération de prospects

- Création d'une identité visuelle forte et rassurante
- Réalisation d'un parcours client simple et intuitif pour l'internaute afin de recueillir facilement ses coordonnées.
- Rédaction de contenus de qualité (SEO)

Marketing digital

Développement de la marque grâce au marketing Digital

Dans le secteur du bâtiment, la communication digitale est Un levier peu exploité. Nous avons joué cette carte dans le développement de l'entreprise afin de se démarquer de la concurrence.

- Travailler la notoriété de la marque

=> Campagnes emailing via la BDD, nous avons contacté les anciens clients afin qu'ils partagent leur expérience et laissent un avis sur *Google et les pages jaunes*.

Nous avons pu relancer par la même occasion les prospects qui n'avaient pas converti.

- Un top référencement

=> Il est important d'être bien référencé sur google, nous avons travaillé le SEO du site internet et rédiger des articles de blog



Social media Strategy

Nous avons optimisé la fiche google business

Aujourd'hui nous chiffrons les visites de la fiche à plus de 4000 visites par mois.

Nous avons développé la visibilité de l'entreprise sur **des annuaires et des plateformes spécialisés dans la rénovation** (ce qui a permis à CCPO d'obtenir en moyenne **20 leads par semaine**)

Les réseaux sociaux oui, mais encore faut il bien se positionner

Prospection B2B : Sur LinkedIn, nous avons établi **un calendrier éditoriale et créé une page professionnelle dédiée.**

Pour une gestion efficace et un développement du portefeuille; Nous avons réalisé des campagnes publicitaires afin de récolter des leads de qualité et nous avons rédigé dans un second temps un contenu pertinent affilié au blog.



Inbound Marketing

L'inbound marketing, une stratégie qui paie !

Réchauffer les prospects « froids » était une priorité : 1 lead sur 3 ne convertit pas. Il était primordial pour nous de ne pas perdre le prospect. Nous avons **optimisé et sectorisé les campagnes emailing** afin d'adapter nos tunnels de conversion.

+ 30% de devis signés ont pu être conclus via cette stratégie.



Accompagnement du dirigeant

Le bras externalisé du dirigeant

Nous avons appuyé notre client sur les demandes administratives et comptables. (Demande de financement, Process interne pour le Pilotage de l'activité...)

**Charges à
terme**

Les actions à mener à moyen terme

Un plan d'action a été établi :

- **Recrutement d'un salarié et d'un apprenti carreleur**

Nous avons pris en charge toutes les démarches

- 1- Identification des besoins et des ressources humaines

- 2- Création des fiches de poste et recherche de profils

- 3- Constitution de dossier et gestion avec l'OPCO

- **Formation du personnel concernant la gestion et la maintenance du site internet**

- Mise en place d'un calendrier éditorial et formation du personnel sur les outils de gestion des médias sociaux

- Mise en place de tableaux de suivi des performances

III - CONCLUSION & TÉMOIGNAGES

CCPO en quelques chiffres

Depuis la création à aujourd'hui

- Un site internet avec un trafic de plus de 1000 visites par mois
- 7 leads qualifiés par semaine
- Des stratégies digitales qui permettent d'obtenir en moyenne 20 leads supplémentaires par semaine
- Une présence optimisée sur internet (Top 3 sur google)
- 6 mois d'avance sur le carnet de commande

TRAFFIC MENSUEL SITE WEB	TAUX DE CONVERSION (LEADS)	CA 2022	AUGMENTATION DU CA PAR RAPPORT À L'ANNÉE 2021	PRÉVISIONNEL 2023	AVIS CLIENTS (Pages jaunes & google)
1K	7,1%	150K€	+257%	210K€	4,9/5

RG
Mentor

« Pouvoir participer au développement de l'entreprise CCPO a été gratifiant et instructif. Une collaboration basée sur la confiance et la transparence ».

CCPO

« Je suis tellement content de ma collaboration avec RG Mentor, Les chiffres ne mentent pas ».



L'aventure ne fait que commencer...

RG MENTOR
CABINET DE CONSEIL EN STRATÉGIE