

LE PROGRAMME “CROISSANCE BUSINESS” D’EFF-E MARKETING



Je sais combien il est difficile de démarrer une entreprise, de comprendre ce qui doit être fait pour changer et ensuite de mettre en œuvre le plan, afin de faire évoluer l’entreprise à un niveau supérieur, ou pour traverser des moments difficiles où tout semble s’effondrer.

Et c’est encore plus difficile quand vous n’avez personne à qui parler, lorsque vous doutez de vous-même et vous perdez des ressources précieuses et du temps.

Il est **temps de parler avec un professionnel**. J’ai travaillé dans les biens de consommation, HORECA, cosmétiques, l’industrie des boissons et les biens industriels, la gestion et la coordination des affaires dans plus de 50 pays, et j’ai maintenant décidé d’encadrer des entreprises comme la vôtre. Oui, vous pouvez vous permettre un consultant en affaires, mon programme est conçu pour les propriétaires de petites entreprises comme vous !

Tout d’abord, **cesser de vous inquiéter**. J’ai entraîné et soutenu des dizaines de chefs d’entreprises au cours des deux dernières décennies et c’est normal.

J’étais moi aussi dans votre situation il y a plusieurs années, quand suis partie de zéro et que rien ne semblait fonctionner selon le plan. **C’est normal**, chaque entreprise passe

par cette étape : soit les ventes ne correspondent pas aux attentes, soit votre image de marque ne vous aide pas à augmenter les prix, ou les employés partent pour des emplois mieux rémunérés. Ou encore vous souhaitez développer l’entreprise dans de nouveaux territoires et vous ne savez pas quoi faire.

Si vous êtes dans l’une des situations ci-dessus, **il est temps de demander de l’aide**. Aujourd’hui j’ai plus de 20 ans d’expérience, mais à l’époque je l’ai fait, et mes mentors ont généreusement partagé leur expertise avec moi et m’ont donné confiance pour mettre en œuvre leurs idées, en les adaptant à ma situation, mes objectifs et bien sûr mon entreprise.

Avec le temps, j’ai créé mes propres systèmes qui m’ont aidé à naviguer dans les rangs des plus grandes entreprises du monde. Et ce sont ses connaissances que je souhaite aujourd’hui partager avec les petites entreprises, pour une fraction de ce que les grands cabinets de conseil demanderaient.

Avec ces ressources, je peux vous aider à **construire une stratégie commerciale et marketing** similaire qui amènera votre entreprise niveau suivant : obtenir plus de clients, augmenter vos ventes, développer votre entreprise, votre rentabilité et profit.

Mais ce n’est pas tout : je peux vous aider à mettre en œuvre votre plan, vérifier que vos jalons/événements sont atteints et prendre des mesures correctives si nécessaire.

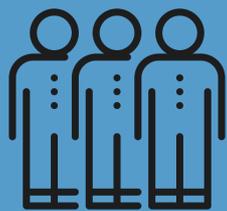
Oubliez les nuits blanches, les devinettes impossibles, il suffit de suivre la recette que de nombreuses organisations utilisent. **Inscrivez-vous à mon programme !** Vous pouvez réussir ! Je vous l’assure. C’est l’occasion que vous attendiez, je suis ici pour vous écouter, et ensemble **trouver les solutions à vos problèmes**.

Bienvenue sur le PROGRAMME « EFF-E CROISSANCE BUSINESS »



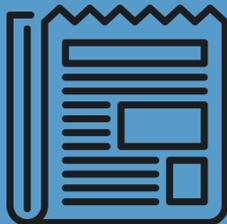
LE PROGRAMME « CROISSANCE BUSINESS »

Voici un aperçu de ce que nous allons mettre en œuvre avec le programme « Croissance Business » (croissance des entreprises) de EFF-E.



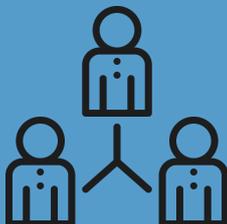
Connaître vos clients

Mieux comprendre ce que vos clients pensent de votre entreprise :
Ce qu'ils aiment de vos lieux d'affaire et services, Quels autres lieux d'affaire / services / produits visitent-ils ou utilisent-ils, qu'est-ce qu'ils aimeraient que vous amélioriez, où ils travaillent et vivent. Segmentez vos clients en fonction de leurs besoins et créez une carte de l'offre et de la demande pour vos clients



Créer un portefeuille de produits

En vous basant sur votre carte d'offre et de demande, clarifiez votre portefeuille de produits et voyez les possibilités de nouveaux produits et services



Découvrez vos concurrents

Voyez qui est votre compétition, directe et indirecte, quelles sont vos forces et vos faiblesses, et comment vous pouvez transformer vos faiblesses en opportunités



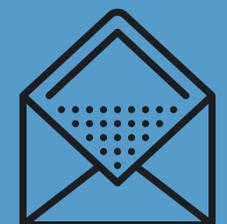
Augmentez votre présence sur les réseaux sociaux et media

Construisez une stratégie digitale basée sur la connexion et la visibilité afin d'attirer plus de clients potentiels afin qu'ils deviennent des clients fidèles



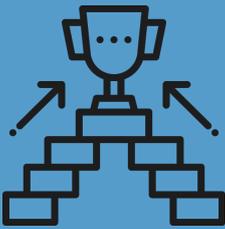
Développez votre réseau

Créer une force de vente non rémunérée en tirant parti d'une poignée de partenaires loyaux et d'opportunité de votre réseautage d'affaire afin de développer des partenariats durables



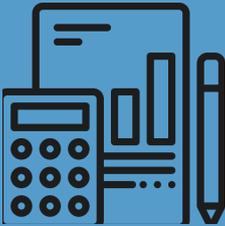
Augmentez votre base de données

Multipliez votre présence en ligne et augmentez votre audience en envoyant régulièrement des newsletters avec des informations exclusives à vos abonnés



Tirez parti de votre équipe

Découvrez ce qui motive votre équipe et comment embaucher du personnel en qui vous aurez confiance, afin de déléguer les tâches et vous permettre de vous concentrer sur la croissance de votre entreprise



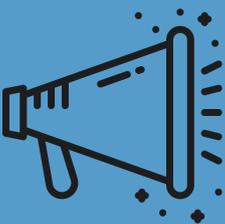
Tirez parti de vos systèmes

Créez une entreprise structurée, organisée et contrôlée grâce à des processus documentés, de sorte que tout se passe bien et ne nécessite plus votre implication quotidienne



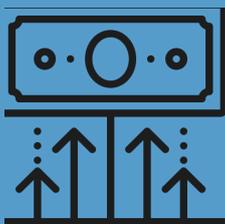
Tirez parti de votre Business Model

Recherchez des opportunités afin d'obtenir des fonds supplémentaires provenant de sponsors, de partenariats et d'image de marque



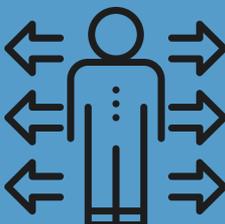
Tirez parti de votre marketing

Utiliser le marketing omnicanal (réseaux sociaux, marketing commercial, marketing direct et traditionnel) afin d'augmenter votre audiences et clients finaux



Tirez parti de votre rentabilité

Atteindre des revenus plus importants en ayant une claire compréhension de votre P&L, et en rendant votre équipe responsable de la croissance de votre entreprise avec vous, tout en sachant où vous en êtes de vos objectifs



Tirez parti de votre différenciation

Devenez « unique » dans votre industrie en positionnant et différenciant vos offres, à tel point que les clients restent fidèles plus longtemps en achetant plus, parce qu'ils aiment votre entreprise et ressentent un lien fort avec votre marque

IMAGINE POUR UN MOMENT...



À quoi ressemblerait votre entreprise (et votre satisfaction personnelle) après avoir mis en œuvre les éléments du programme EFF-E ?

LAISSEZ MOI VOUS POSER UNE AUTRE QUESTION :

Seriez-vous heureux dans 24 mois si vous étiez exactement au même endroit que vous êtes maintenant ?

SI LA RÉPONSE EST NON, ALORS IL EST TEMPS QUE NOUS AYONS UNE DISCUSSION

Nous aimerions en savoir plus sur votre situation et voir si nous pouvons vous aider.

Réservez une consultation sans engagement sur www.eff-e.com



Ou écrivez-moi à :
corneliu@effymarketing.com

