



) phéosia (

## Situation initiale / demande



S'appuyant sur un véritable savoir-faire éditorial hérité de son cœur de métier "presse", TOUTécrit a ouvert en 2008 un pôle "communication éditoriale" spécifiquement dédié aux entreprises et aux collectivités. Poursuivant son développement, l'agence a également développé un pôle "éditions d'entreprise".

Cette diversification menée autour de savoir-faire maîtrisés a nécessité d'entreprendre une démarche active de prospection en combinant différents outils marketing. L'objectif étant d'accroître la visibilité de l'agence auprès de ses prospects, de multiplier les rendez-vous et d'étoffer le portefeuille de clients.

### Les dirigeants se posent plusieurs questions :

- L'offre est-elle suffisamment bien identifiée par le destinataire ?
- Les moyens déployés sont-ils les bons ?
- Comment se démarquer et être novateur, sans dénaturer les offres et services ?
- Le prospect identifie-t-il suffisamment bien l'avantage concurrentiel de TOUTécrit ? Le perçoit-il ?

## Recommandation de Phéosia

Après une analyse des actions entreprises et une compréhension des atouts des offres proposées par TOUTécrit, Phéosia a proposé un **programme d'actions** segmenté par offres et par cibles intégrant les éléments suivants :

- une réflexion sur les **moyens mis en œuvre** pour prospecter, car les cibles sont multiples et répondent à des logiques commerciales et budgétaires différentes,
- une réflexion sur les **bases de données** utilisées pour prospecter,
- une réflexion sur la **présentation des atouts des offres** (bénéfices pour les prospects),
- la **définition et la mise en place d'actions de communication** pour entretenir le lien avec des prospects qualifiés.



Phéosia est un cabinet de conseil qui a développé une **méthode marketing originale** permettant aux produits et services de mieux se vendre. Nos consultants interviennent dans les trois domaines suivants : la **conquête de nouveaux clients**, la **fidélisation** et la **vente additionnelle**, le **développement** et le **lancement d'offres compétitives**.

**Organisme de formation agréé**, Phéosia propose également des interventions sur mesure. Nos formations sur les outils marketing pour prospecter et la prospection téléphonique en particulier sont reconnues pour combiner théorie et cas pratiques propres à l'entreprise. Le cabinet accompagne aussi des jeunes dirigeants dans le cadre du programme CAP Entreprise.

TOUTécrit est une agence de communication éditoriale spécialisée dans la fourniture de prestations clé en main. Avec son équipe éditoriale et le pool qu'elle a fédéré, l'agence intervient en gestionnaire de projets éditoriaux, répondant ainsi aux besoins des entreprises (PME/PMI) et des collectivités, qui font de l'éditorial une valeur ajoutée et un vecteur de différenciation. TOUTécrit intervient aussi comme sous-traitant auprès d'agences de communication (web, RP). Son statut d'agence de presse lui permet également d'être très présente auprès des éditeurs de presse.

[www.toutecrit.com](http://www.toutecrit.com)

“Par delà la compétence, nous avons apprécié la disponibilité et le conseil fourni par Phéosia, qui a bien compris nos problématiques pour y répondre de façon claire, appropriée et satisfaisante.”

Stéphane DUBOURDIEU,  
Directeur de TOUTécrit



Phéosia SARL  
3 cité Malesherbes  
75009 Paris

Tél : 00 33 (0) 1 45 26 57 43  
ou rendez-vous sur [Pheosia.eu](http://Pheosia.eu)