

# STRUCTURATION

---

## D'UNE STRATÉGIE MARKETING B2B

---

POUR UNE PME LOCALE

DÉVELOPPEMENT D'UNE OFFRE RSE & JARDINAGE INDOOR  
MISSION : CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE D'ACQUISITION B2B  
AVEC UN OBJECTIF DE CROISSANCE DE +80K€ DE CA ANNUEL

# CONTEXTE & ENJEUX

PME locale spécialisée en jardinage

Diversification vers :  
team building RSE  
végétalisation indoor

Zone : Marne-la-Vallée /  
Île-de-France

Problématique :

- faible visibilité B2B
- dépendance à un canal unique
- absence de structuration marketing

Générer des leads B2B qualifiés  
Structurer un funnel d'acquisition  
Positionner l'entreprise comme acteur local RSE  
Augmenter le chiffre d'affaires (+80k€/an)



# DIAGNOSTIC

4 points clés issus de nos échanges

Forces : expertise végétal reconnue, saisonnalité croisée idéale, clients existants à upseller, zone Marne-la-Vallée très dense en PME.

Faiblesses : absence LinkedIn B2B, site mono-activité, visibilité limitée sur Paris pour le team building, pas de CRM ni tracking.

Menace : acteurs nationaux (Gestivert, etc.)

Opportunité « local + RSE ».



# INSIGHTS CLÉS

**1** LES DÉCIDEURS B2B (RH, RSE, DIRIGEANTS)  
RECHERCHENT DES SOLUTIONS LOCALES,  
CONCRÈTES ET PORTEUSES DE SENS

---

**2** LINKEDIN DEVIENT LE POINT D'ENTRÉE PRINCIPAL  
DANS LEUR PARCOURS D'ACHAT.



# RECOMMANDATION DE POSITIONNEMENT

## NOUVELLE PROMESSE

Promesse :

“Le partenaire local qui fait pousser votre RSE et votre bien-être au travail”.

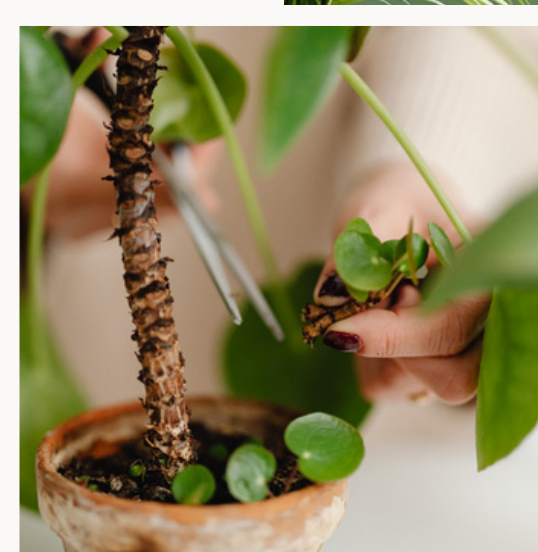
---

## CIBLES

- DRH / Responsables RSE
  - dirigeants / office managers
- 

## DIFFÉRENCIATION

- ancrage local
- approche humaine
- solutions concrètes



# STRATÉGIE

## 1 VISIBILITÉ

---

LinkedIn (page + dirigeants)  
contenu expert

## 2 ACQUISITION

---

ciblage comptes clés (ABM)  
campagnes LinkedIn + Google

## 3 CONVERSION

---

lead magnets  
nurturing  
structuration CRM



# PLAN D'ACTION

**1** CRÉATION DES ASSETS (LINKEDIN, SITE, CONTENUS)

---

**2** MISE EN PLACE CRM ET TRACKING

---

**3** LANCEMENT CAMPAGNES

---

**4** STRUCTURATION DU PIPELINE COMMERCIAL

---



# IMPACT ATTENDU

- 1** GÉNÉRATION DE LEADS QUALIFIÉS

---
- 2** STRUCTURATION DU PARCOURS CLIENT

---
- 3** AMÉLIORATION DU TAUX DE CONVERSION

---
- 4** OBJECTIF : +80K€ CA ANNUEL

---



# MON RÔLE DANS CE PROJET

Cette étude de cas illustre ma capacité à analyser un marché, structurer une stratégie et piloter un plan d'action marketing orienté résultats.

**ANALYSE STRATÉGIQUE**  
**DÉFINITION DU POSITIONNEMENT**  
**CONSTRUCTION DU PLAN MARKETING**  
**PILOTAGE DES ACTIONS**

☎ +33664951068

✉ [sindygirault@gmail.com](mailto:sindygirault@gmail.com)

🌐 [Site WEB](#)  
[Profil LinkedIn](#)

Moi c'est Sindy  
votre future  
responsable marketing

