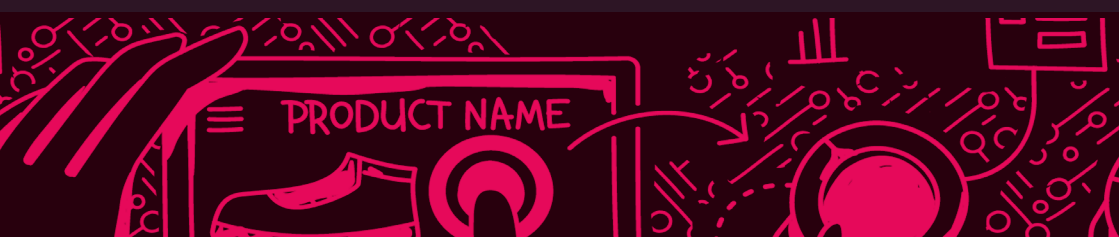





SOPREST

LE CABINET CONSEIL

« Bâtissons ensemble une expérience unique pour chacune de vos cibles »



Le cabinet SOPREST vous accompagne dans l'exécution de vos projets, de la définition de votre stratégie à sa mise en œuvre, que ce soit en marketing opérationnel ou en communication, tout en considérant les aspects digitaux qui en découlent. Notre approche intègre les problématiques liées au développement commercial de votre marque, de vos produits ou de votre entreprise.



NOTRE VISION D'UN MARKETING PRAGMATIQUE



SOPREST s'appuie sur une approche intégrée dans les domaines du management organisationnel, du marketing stratégique, et du marketing opérationnel omnicanal.

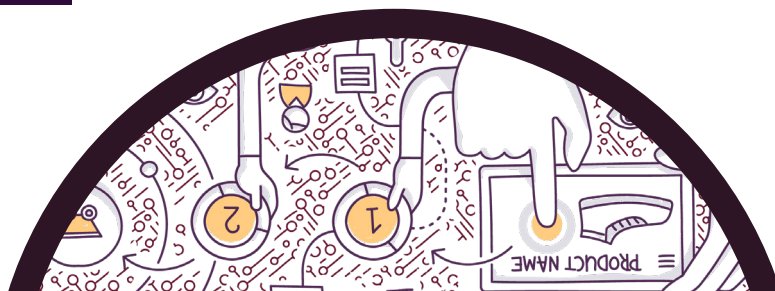
Pour chaque projet marketing, pour chaque problématique liée au développement de votre activité, ou à la communication, les conseils de SOPREST permettent d'optimiser tous les leviers du développement.

C'est pour cela que nos solutions clés en main ne se résument pas qu'à des méthodes et techniques marketing simplement théoriques, mais elles répondent à notre volonté d'un accompagnement actif à vos cotés, afin de réussir la mise en œuvre opérationnelle de vos projets.

NOTRE OBJECTIF

De plus en plus complexe, que ce soit pour les grandes entreprises ou les PME/PMI, le domaine du marketing voit se développer des offres de services souvent similaires, alors que croissent les exigences des clients qui deviennent de plus en plus difficiles à convaincre. En outre, en prenant en compte la digitalisation et la concurrence de plus en plus vive, tout en considérant le tempo marketing de plus en plus rapide, force est de constater que les ressources en la matière ne suivent hélas pas cette dynamique ! Il devient donc plus que nécessaire pour les marques et les entreprises de détecter et d'explorer de nouveaux gisements d'efficacité commerciale.

SOPREST vous aide à saisir les opportunités marketing et les leviers du développement, afin de répondre à cette nécessité.



NOS DOMAINES D'EXPERTISE ET PRESTATIONS

STRATÉGIE MARKETING & MANAGEMENT ORGANISATIONNEL

- Audit organisationnel, marketing communication, commercial, digital
- Etudes de marché
- Positionnement et différenciation
- Choix des axes de développement
- Portfolio de services & nouvelles offres
- Plan marketing

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Stratégie commerciale
- Management de la force de vente
- Techniques, supports d'aide à la vente
- Génération de leads & partenariats
- Plan d'actions commerciales

BTL & EVENTS

- Animation / activation de marque ou de produit
- Engagement / Fidélisation
- Recrutement de leads
- Conception et management évènementiels

COMMUNICATION 360°

- Identité / gestion de la marque
- Stratégie & plan de communication
- Campagnes de communication
- Animation des influenceurs et des communautés, relations presse

DITIGITAL & E-COMMERCE

- Transformation digitale & dématérialisation
- Présence digitale (Brand content management, , Inbound marketing, Community management)
- Supports digitaux (interface web & e-commerce, application mobile)

NOS FORMATIONS / COACHINGS

La formation et le transfert de compétences font partie intégrante de notre démarche d'accompagnement. C'est un moyen complémentaire du conseil et de l'externalisation marketing pour atteindre les objectifs de transformation de nos clients. SOPREST intervient régulièrement dans des actions de sensibilisation et de formation au marketing , au management organisationnel, et au développement commercial, à la fois auprès des dirigeants, ainsi que des équipes opérationnelles.



SE FORMER ET FORMER SES ÉQUIPES

Formation intra packagée : formations métiers, transverses ou sectorielles dispensées dans votre entreprise, pour vous et /ou vos collaborateurs.

Formation inter entreprise : formations métiers, transverses ou sectorielles dispensées dans les locaux de SoPrest, pour

L'IDEAL? *Choisissez le concept de mix-learning qui allie la formation en présentiel et la complémentarité en e-learning afin d'optimiser votre processus d'apprentissage.*

répondre aux besoins de votre entreprise.

Formation sur-mesure : pour développer vos talents et accompagner leurs transformations.

Digital learning : découvrez nos solutions d'apprentissage digital avec nos modules e-learning, classes virtuelles, mooc, vidéos, et les nouveautés en présentiel.

CONTACT



SOPREST

Akwa boulevard de la Liberté,
15631 Douala.

« *Bâtissons ensemble une expérience unique pour vos cibles* »



+33(6) 67 22 60 54
+237 691 57 05 90



contact@soprestconsulting.fr
www.linkedin.com/in/anne-mbala

www.soprestconsulting.fr

NOTRE EQUIPE

Une équipe de professionnels chapeauté par deux associées passionnées de leur métier, notamment en gestion de projets marketing et digitaux, ayant chacune plus de 10 ans d'expérience à son actif

Anne MBALA

Consultante, Formatrice en Management des organisations & conduite de projets.
Marketing / Communication / Digital / Évènementiel

Anaise TCHIENDA

Consultante, Conduite de projets.
Communication / Digital / E-commerce / Évènementiel

NOS RÉFÉRENCES



chanas assurances s.a.



« Bâtissons ensemble une expérience unique pour chacune de vos cibles »



DOING BUSINESS TALK



LA COMMUNICATION : UN OUTIL INDISPENSABLE POUR TOUTE ENTREPRISE...

Une entreprise doit savoir communiquer afin de mieux s'intégrer dans son environnement, renforcer son image et susciter autour d'elle un climat de confiance favorable au développement des affaires. Toutefois, la communication doit désormais tenir compte de l'expérience vécue et attendue par les clients et les cibles, ainsi que toutes les interactions qu'elle génère, lesquelles contribuent à l'image de marque de l'entreprise. Le cabinet SOPREST propose des concepts uniques et personnalisés, afin de répondre efficacement à cet enjeu de communication.



Aujourd'hui, l'intensité concurrentielle, l'avancée technologique et l'intelligence marketing influencent les tendances de consommation ainsi que les enjeux stratégiques des entreprises. Au sein des marchés, les entreprises doivent de plus en plus se différencier de la concurrence pour délivrer à leur clientèle une expérience authentique avec leur marque. Dans un tel contexte :

- Comment attirer et retenir l'attention de ses cibles : partenaires, clients, potentiels clients, médias, fournisseurs, etc ? (Les séduire et les convaincre)
- Comment promouvoir sa marque, sa notoriété, affirmer/définir son positionnement et créer des liens authentiques avec ses cibles ?

COM-MU-NI-QUER ET ENTRETENIR UNE RELATION ÉTROITE AVEC LES PRINCIPALES PARTIES PRENANTES !

COMMENT ?

Pour matérialiser les relations, l'entreprise doit passer par différents moyens de communication. Les canaux de communication utilisés par l'entreprise peuvent se classer en deux catégories :



La communication médiatique

(la radio, la télévision ou l'affichage).



la communication hors média

Elle favorise la relation directe avec le client.

HORS MÉDIA

Le canal le plus promu par les entreprises grâce aux nombreux avantages qu'elle offre, notamment :

- Favoriser la communication personnelle, directe et interactive avec sa cible en allant à sa rencontre, donc développe un climat de confiance;
- Un coût parfaitement adaptable au budget de communication de tout type d'entreprise.

LA COMMUNICATION ÉVÈNEMENTIELLE B TO B, UNE VÉRITABLE OPPORTUNITÉ DE PRISE DE PAROLE POUR LA MARQUE, LE PRODUIT OU L'ENTREPRISE ET SES PUBLICS CIBLES.

Il existe plusieurs formes de communication hors média dont le plus fédérateur est la communication événementielle : c'est en effet un outil marketing puissant permettant de créer et/ou d'organiser une manifestation dynamique et marquante dans le but de se faire connaître (visibilité), se distinguer (notoriété), se connecter (établir des relations) /mieux connaître ses cibles et s'engager.



BUSINESS TALK

Depuis 2 ans, le cabinet-conseil SOPREST, de par son expertise en conception et management événementiel, a créé et mis en place pour l'institution **ONECCA** (Ordre des Experts comptables du Cameroun), un **concept événementiel B to B : « ONECCA BUSINESS TALK »**.

Le Business Talk Onecca est un concept événementiel B to B totalement conçu et mis en œuvre au Cameroun par notre équipe professionnelle, créative et dynamique. Il s'agit d'une manifestation professionnelle bi-trimestrielle sous forme de déjeuner/dîner débat, réunissant le réseau ONECCA et ses publics cibles sur une thématique d'actualité financière, comptable ou économique en vue de résoudre des problématiques

spécifiques en accord avec les besoins du marché.

Ce formidable outil de management a été mis en place dans le but de :

- **Créer/renforcer les liens entre ONECCA et ses publics cibles** (partenaires, clients, potentiels clients en particulier) ;
- **Identifier les besoins et cerner les attentes du public en matière d'actualité financière ;**
- **Maintenir les connaissances et compétences professionnelles de ses adhérents et ses publics cibles en matière de gouvernance financière.**

Aujourd'hui, ce concept a véritablement su se positionner dans l'esprit des publics cibles, en ce sens qu'il est très apprécié et de plus en plus réclamé par ces derniers qui définissent eux-mêmes l'intitulé des thématiques à aborder en fonction des problématiques rencontrées en entreprise.

Cet évènement rassemble au fil du temps des participants réguliers tels que : **NFC BANK, SRC, SABC, ADC, ENEO, FERRERO, CAMTEL, DELOITTE, MAZARS, INS, DGI, MATGENIE...** et des cabinets d'experts-comptables entre-autres avec plus de deux participants chacun.



LES PLUS DU CONCEPT :

Pour répondre à certaines problématiques ou objectifs marketing / communication, SOPREST, cabinet-conseil spécialisé entre autres dans l'organisation d'évènements B to B propose comme de ses solutions, son expertise événementielle aux entreprises/organismes désireux de créer un lien unique avec ses publics cibles, l'organisation clé en main de leurs évènements (séminaire, petit-déjeuner, déjeuner, dîner, conférence, atelier, exposition, salon, soirée, évènement VIP, team building, journée portes ouvertes, congrès...).

De par nos solutions clés en main et notre expertise qualifiée, SOPREST vous aide à saisir cette opportunité de prise de parole pour entre marque, votre produit ou votre entreprise et vos publics cibles de la conception événementielle B to B à sa mise en œuvre.

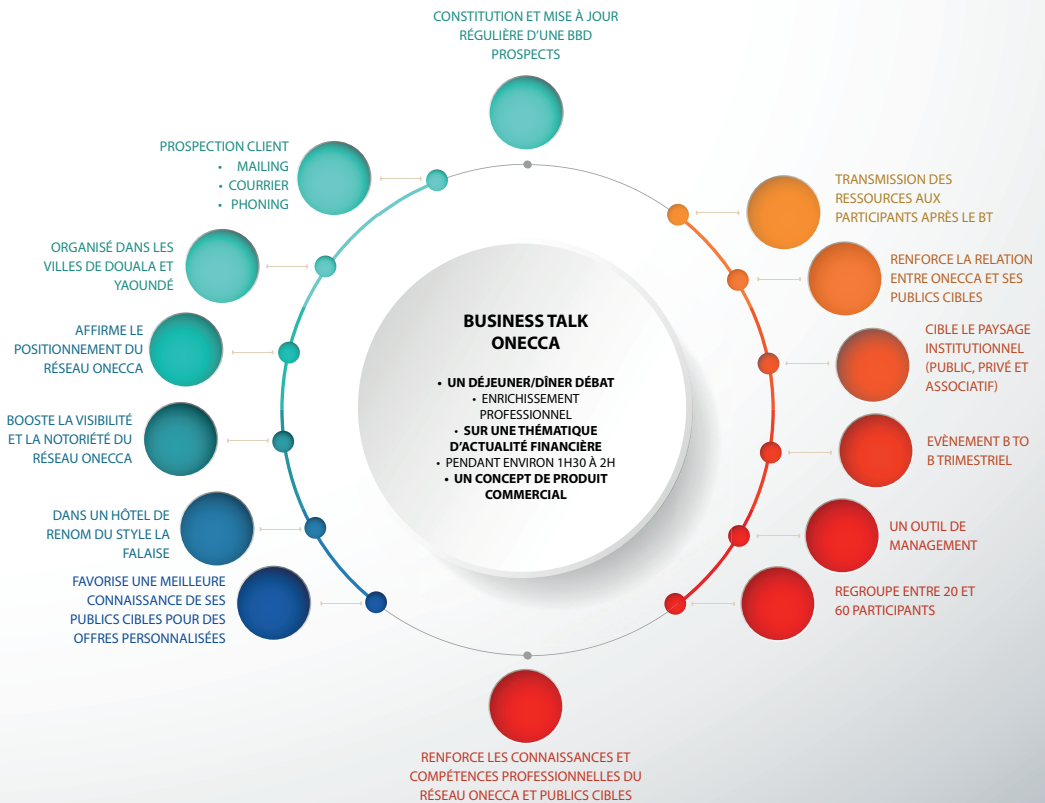
• CRÉATION D'UN CONCEPT PRODUIT UNIQUE ET PERSONNALISÉ :

il s'agit d'une représentation théorique accompagnée de croquis (éventuellement) de ce que pourrait être un produit ou un service, donnant lieu à la réalisation d'un projet, d'un prototype ou d'une esquisse pour validation de l'idée. Dans le cas d'espèce, le concept créé est un concept événementiel B to B pour le réseau ONECCA ;

• UN SERVICE CLÉ EN MAIN PROPOSÉ À L'ONECCA :

il s'agit d'un accompagnement actif de la conception du concept, à la mise en œuvre opérationnelle des Business Talk Onecca par l'agence. **Le client n'a pas eu d'effort à fournir.**

CONCEPT OVERVIEW DU BUSINESS TALK ONECCA



POURQUOI NOUS CHOISIR ?

- Notre capacité de création de concept évènementiel innovant adapté à votre besoin;
- Une organisation professionnelle;
- Une démarche qualifiée B to B;
- Un accompagnement actif à vos côtés afin de réussir la mise en œuvre opérationnelle de vos événements;
- Une démarche commerciale optimisée : nous pouvons pour vous gérer pour vous, l'aspect commercial et le suivi client dans le cadre de l'évènement à mettre en place (nous disposons d'une base de données entreprises qualifiée).

NOS DOMAINES D'EXPERTISE ET PRESTATIONS

STRATÉGIE MARKETING & MANAGEMENT ORGANISATIONNEL

- Audit organisationnel, marketing communication, commercial, digital
- Etudes de marché
- Positionnement et différenciation
- Choix des axes de développement
- Portfolio de services & nouvelles offres
- Plan marketing

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Stratégie commerciale
- Management de la force de vente
- Techniques, supports d'aide à la vente
- Génération de leads & partenariats
- Plan d'actions commerciales

BTL & EVENTS

- Animation / activation de marque ou de produit
- Engagement / Fidélisation
- Recrutement de leads
- Conception et management évènementiels

DITIGITAL & E-COMMERCE

- Transformation digitale & dématérialisation
- Présence digitale (Brand content management, , Inbound marketing, Community management)
- Supports digitaux (interface web & e-commerce, application mobile)

COMMUNICATION 360°

- Identité / gestion de la marque
- Stratégie & plan de communication
- Campagnes de communication
- Animation des influenceurs et des communautés, relations presse





CONTACT



SOPREST

Akwa boulevard de la Liberté,
15631 Douala.

« *Bâtissons ensemble une expérience unique pour vos cibles* »



+33(6) 67 22 60 54
+237 691 57 05 90



contact@soprestconsulting.fr
www.linkedin.com/in/anne-mbala

www.soprestconsulting.fr

NOTRE EQUIPE

Une équipe de professionnels chapeauté par deux associées passionnées de leur métier, notamment en gestion de projets marketing et digitaux, ayant chacune plus de 10 ans d'expérience à son actif

Anne MBALA

Consultante, Formatrice en Management des organisations & conduite de projets. Marketing / Communication / Digital / Évènementiel

Anaise TCHIENDA

Consultante, Conduite de projets. Communication / Digital / E-commerce / Évènementiel

NOS RÉFÉRENCES

