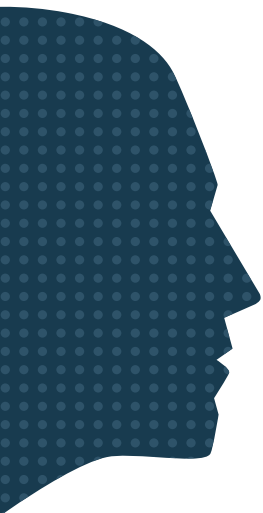


« *Bâtissons ensemble une expérience unique pour chacune de vos cibles* »



Les avancées technologiques, les tendances de consommation, et les innovations du marketing influencent durablement les enjeux stratégiques des entreprises. Ces dernières doivent de plus en plus se différencier de la concurrence pour délivrer à leur clientèle une expérience de marque authentique.

DANS UN TEL CONTEXTE :

Comment attirer et retenir l'attention de des cibles : partenaires, clients, potentiels clients, médias, fournisseurs, etc ?

Comment promouvoir la marque, déclarer le positionnement, afin de créer des liens authentiques et durables avec les groupes cibles ?



**MAKE
BUSINESS
TALK**

MAKE BUSINESS TALK*
FAIRE PARLER LES AFFAIRES

Pour qu'une entreprise s'intègre mieux dans son environnement, et suscite autour d'elle une relation de confiance favorable au développement des affaires, elle doit désormais véhiculer un message qui tient compte de l'expérience vécue et attendue par ses clients ainsi que ses cibles.

Le cabinet SOPREST propose ainsi des concepts uniques et personnalisés de communication, afin de répondre efficacement aux enjeux stratégiques des entreprises.

ENTREtenir UNE RELATION ÉTROITE AVEC SES GROUPES CIBLES, GRÂCE À LA COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE



La communication événementielle est l'un des moyens de communication « hors média » le plus plébiscité par les entreprises, grâce aux nombreux avantages qu'elle offre. À ce titre, l'événementiel B to B est une véritable opportunité de prise de parole entre l'entreprise, la marque, ou le produit et ses publics cibles.

SES POINTS FORTS

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

« ONECCA BUSINESS TALK » : UN CONCEPT ÉVÉNEMENTIEL B TO B

Depuis 2 ans, le cabinet-conseil SOPREST, de par son expertise en conception et management événementiel, et en partenariat avec Proximity SA, agence de marketing opérationnelle, a créé et mis en place pour l'institution ONECCA - *Ordre des Experts comptables du Cameroun*, un concept événementiel nommé : « ONECCA BUSINESS TALK ».

DE QUOI S'AGIT IL ?

Il s'agit d'une plateforme de rencontre professionnelle bimestrielle, sous forme de déjeuner ou dîner débat, réunissant le réseau ONECCA et ses publics cibles sur une thématique d'actualité financière, comptable ou économique.

Un concept bien positionné dans l'esprit des groupes cibles, très apprécié et de plus en plus réclamé. Grâce à des enquêtes régulières, ils définissent eux-mêmes les thématiques à aborder en fonction des problématiques en lien avec leur actualité.

OBJECTIFS :

- 1 • Créer/renforcer les liens entre ONECCA et ses publics (entreprises publiques, privées, et organismes internationaux...) ainsi que ses adhérents ;
- 2 • Identifier les besoins et cerner les attentes de ses publics en matière d'actualités financières ;
- 3 • Maintenir les connaissances et compétences professionnelles de ses adhérents et ses publics en matière de gouvernance financière.



LE RÉSEAU BUSINESS TALK



FERRERO

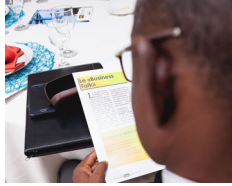
MAZARS



Deloitte.

NFC Bank

SRC, SABC, ADC, INS, DGI, MATGENIE... avec plus de deux participants par entreprises

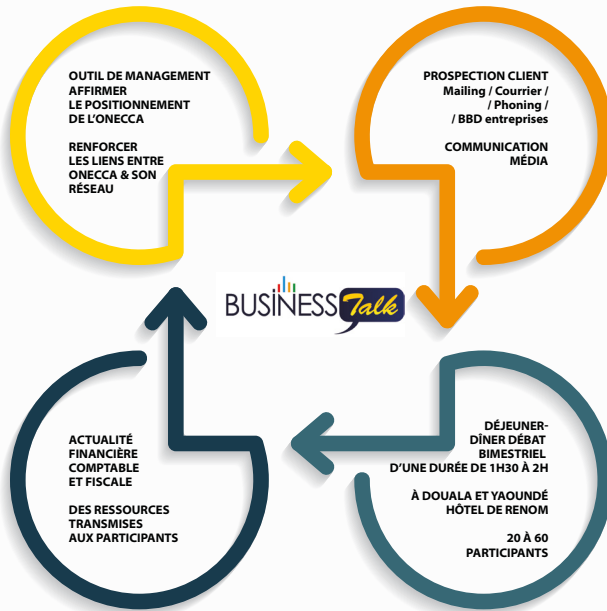


BUSINESS TALK ONECCA CONCEPT



BÉNÉFICES

APPROCHE COMMERCIALE



THÉMATIQUE

EVÈNEMENT B TO B



DES CONCEPTS POUR RÉPONDRE À VOS PROBLÉMATIQUES OU OBJECTIFS MARKETING / COMMUNICATION

SOPREST, cabinet-conseil spécialisé dans l'organisation d'événements B to B propose son expertise événementielle aux entreprises/organismes désireux de créer un lien unique avec leurs publics cibles.

Nous créons des solutions clé en main, et personnalisées, répondant à vos besoins de communication événementielle (séminaire, petit-déjeuner, dîner, conférence, atelier, exposition, salon, soirée, événement VIP, team building, journée portes ouvertes, congrès...).



POURQUOI NOUS CHOISIR ?

Nos solutions clés en main et notre expertise qualifiée vous offre l'opportunité de valoriser et de fédérer autour de votre entreprise, marque ou produit, les interactions et prises de parole avec vos publics cibles grâce à un concept événementiel B to B authentique, personnalisé, et efficace.

NOTRE DÉMARCHE

CRÉATION D'UN CONCEPT ÉVÈNEMENTIEL UNIQUE ET PERSONNALISÉ :

Après analyse de votre besoin, nous réalisons un prototype sur mesure du concept événementiel que nous vous soumettons, afin de valider chaque aspect en cohérence avec vos objectifs, marketing, commerciaux, et de communication.

C'est le processus que nous avons appliqué pour mettre en place le « Business talk ONECCA ».

PROPOSITION D'UN SERVICE CLÉ EN MAIN :

il s'agit d'un accompagnement personnalisé par lequel le Cabinet s'occupe de tout, de la matérialisation du projet événementiel, à sa commercialisation. Le client n'a aucun effort à fournir.

LES POINTS FORTS DE NOTRE APPROCHE

1. **Création de concept événementiel innovant ;**
2. **Démarche qualifiée B to B :**
 - Commercialisation de l'évènement ;
 - Base de données entreprise qualifiée ;
 - Suivi personnalisé de chaque client.
3. **Implémentation millimétrée de l'évent flow.**



NOS DOMAINES D'EXPERTISE ET PRESTATIONS

MARKETING

- Audit marketing
- Etude de marché
- Stratégie marketing
- Plan marketing
- E-marketing : gestion de campagne emailing / génération de leads qualifiés
- Marketing direct
- Marketing d'influence : relations publiques / animation des communautés

COMMUNICATION 360°

- Audit de communication
- Identité / gestion de la marque
- Stratégie de communication
- Gestion de campagnes de communication
- Agence média / Média planning
- Relations média / Presse
- Régie publicitaire

DITIGITAL & E-COMMERCE

- Audit digital
- Transformation digitale et dématérialisation
- Gestion de la présence digitale / Brand content / Inbound marketing / Community management
- Conception des dispositifs digitaux (web et mobile)

BTL & EVENTS

- Animation / Activation de marque ou de produit
- Conception et management événementiel

DISTRIBUTION & DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Audit commercial
- Identité / gestion de la marque
- Stratégie de communication
- Gestion de campagnes de communication
- Agence média / Média planning
- Relations média / Presse
- Régie publicitaire

STRATÉGIE & MANAGEMENT ORGANISATIONNEL

- Audit organisationnel
- Management stratégique et conduite de changement

SE FORMER & FORMER SES ÉQUIPES

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.

NOS FORMATIONS

- Formation intra packagée
- Formation inter-entreprise
- Formation sur-mesure
- Digital learning

LE CABINET SOPREST vous accompagne dans l'exécution de vos projets, par une stratégie basée à la fois sur le marketing opérationnel et la communication, tout en considérant les aspects digitaux, et commerciaux qui en découlent.

CONTACT



SOPREST

43, rue Lottin Same, (Boulevard de la Liberté) BP: 362 Douala - Akwa Cameroun

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



+237 691 57 05 90
+237 6 55 64 27 18
+33 6 67 22 60 54



contact@soprest-conseil.com
www.linkedin.com/in/anne-mbala
www.soprest-conseil.com

NOTRE EQUIPE

Une équipe de professionnels cheapeauté 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 / Événementiel

Anaise TCHIENDA

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

ILS NOUS EN FAIT CONFIANCE

