Paprika Marketing, l'ingrédient indispensable à votre développement

jeudi 4 février 2016, par lpe

Paprika Marketing est l'entreprise du mois. Cette petite entreprise propose des solutions simples et efficaces pour doper votre chiffre d'affaires et surtout asseoir d'une façon stable votre notoriété.

Pascale Proust, qui a créé et dirige l'entreprise, a évolué au fil de sa carrière essentiellement au sein du groupe CAMIF, dans plusieurs services et entités. Cette polyvalence entre responsable web-marketing, chef de produit, responsable clientèle ou encore chef de groupe en marketing opérationnel lui a permis d'acquérir un savoir-faire global en matière de marketing au service du développement des entreprises.

Aujourd'hui, et depuis bientôt trois ans, Paprika Marketing propose des prestations diverses sur toute la région et même au-delà :
- un accompagnement (quelques heures à plusieurs mois) à la mise en place d'une stratégie marketing efficace :
— lancement de produit (organisation des séminaires pour les commerciaux, mise en place d'une identité graphique, d'un cahier des charges pour site web, de documentations commerciales, de communiqués de presse…)
— positionnement d'une marque : questionnaire client, étude de marché
— lancement d'une activité
— travail avec l'agence de communication en charge de la création des visuels identitaires de l'entreprise
— aide à la construction d'une newsletter
— audits commerciaux et organisationnels avec plan d'actions
— mise en place d'outils de gestion de la relation client
- formations sous la forme d'ateliers pratiques en entreprise (intra ou inter)

Pour Pascale Proust, un marketing efficace est bien souvent composé d'une multitude de petites actions, surtout dans les TPE, PME « *le marketing, c'est avant tout du développement commercial, de la gestion clients pour les petites entreprises. Je leur apporte des solutions simples, souvent à mettre en place en quelques heures comme une newsletter bien construite et attractive par exemple. Pour les Groupes ou entités de taille moyenne, les actions sont plus ciblées mais les principes de base pour mettre en avant un*

produit, une marque, restent les mêmes. »

Les tendances repérées par Paprika Marketing : « *Aujourd'hui, toutes les entreprises ou presque ont un site Internet ou une page Facebook, l'essentiel est par contre que cette présence sur Internet soit correctement orchestrée et animée, sinon ça ne sert à rien.*
Autre constat : les clients ont besoin d'être chouchoutés et de bénéficier d'offres sur-mesure. Les envois d'emails en masse deviennent donc contre-productifs, il faut apprendre à mieux communiquer de façon plus ciblée . Cela peut se traduire par exemple par un travail sur la connaissance des clients de l'entreprise, leur segmentation en fonction de leurs attentes. Cette démarche est rarement abordée dans le processus classique d'une campagne de communication dans les PME et c'est là que j'apporte mon expérience. »

Les références de Paprika Marketing : CCI Caen Normandie, CANAM, Château Haut-Goujon (Montagne Saint Emilion et Lalande Pomerol), Groupe Sup de Co La Rochelle, Sup TG Niort, UFOP, Calyxis, Turpaud, Yokseo, L'Ambassade du Vin à La Rochelle…

Paprika Marketing
www.paprika-marketing.fr
Tel : 0687446397
Email : pascale_proust@paprika-marketing.fr

Crédit photos Romuald Goudeau , www.unjourunephoto.fr

Si comme Paprika Marketing, vous souhaitez être l'entreprise du mois (emplacement exclusif sur la page d'accueil, présence dans chaque newsletter hebdomadaire…) réservez votre période de parution, cliquez ici