

# > BUSINESS CASES



**BUSINESS  
FACTORY**

## « Fonds d'investissement et sa participation dans une start-up »

### Enjeux :

Apporter une ressource opérationnelle manquante et assurer un suivi régulier dans une entreprise ayant fait l'objet d'un investissement

### Notre offre :

2 consultants /ressources en temps partagé (durant 4 mois) apportant leurs compétences en Business model et Stratégie digitale. Présence aux comités de directions et reporting au fonds d'investissements.

### Bénéfices :

Equipe de direction (profils techniques) de la société complétée. Co-pilotage au service de la croissance de cette start-up.



# > BUSINESS CASES



**BUSINESS  
FACTORY**



## « Collectivité locale et la French Tech »

### Enjeux :

Avoir une vision claire de l'écosystème numérique de l'agglomération, valider une stratégie d'action pour obtenir le label French Tech

### Notre offre :

Etat des lieux, aspérités de l'écosystème, création de groupes de travail pour révéler l'ambition commune (Politique + entreprises) et mettre en place une gouvernance adaptée.

### Bénéfices :

Un dossier de candidature clair sur la stratégie numérique de l'agglomération (secteurs clés, forces, faiblesses,...)

L'optimisation de l'écosystème (organisation, doublons supprimés, financements publics mieux affectés,...)

# > BUSINESS CASES



**BUSINESS  
FACTORY**



## « Société de services aux particuliers »

### Enjeux :

Faire évoluer l'offre pour la rendre plus adaptée au marché, déployer une meilleure visibilité

### Notre offre :

Conseil en stratégie avec un fort accent sur le digital, Création des leviers, des outils et des contenus, déploiement et mesure de performance. N.B : La création a été un levier déterminant

### Bénéfices :

Une visibilité accrue et une évolution de la perception, des moyens maîtrisés grâce à la puissance du digital et à son rapport cout/couverture

# > BUSINESS CASES



**BUSINESS  
FACTORY**



« Société de services dédiée aux contenus TV et Web »

## Enjeux :

Définir un positionnement différenciant, l'approche marché et l'offre de services inhérente. Définir et mettre en œuvre la stratégie de communication de lancement et choisir un nom

## Notre offre :

Analyse de la concurrence, itérations marché, positionnement différenciant et validation du business model - Approche Lean Start Up

## Bénéfices :

N°3 du marché après 3 ans. Rentabilité de l'entreprise.

# > BUSINESS CASES



**BUSINESS  
FACTORY**



## « Collectivité locale »

### Enjeux :

Impliquer des acteurs économiques – entreprises- dans un projet territorial.

### Notre offre :

Etude du cadre de référence en communication, construction de base données entreprises. Stratégie de communication et déploiement des outils de communication. Sensibilisation et mobilisation des entreprises. Mise en œuvre et animation de groupes de travail.

### Bénéfices :

Des entreprises mobilisées et participatives, des projets mis en œuvre , une meilleure communication entre tous les acteurs.

# > BUSINESS CASES



**BUSINESS  
FACTORY**



« Société de services dédiée à la formation professionnelle »

**Enjeux :**

Dynamiser sa prospection commerciale

**Notre offre :**

Etude du cadre de référence relationnel , enrichissement des base de données. Stratégie de communication, plan d'action et formation interne à la démarche de communication relationnelle. Mise en œuvre d'action de prospection.

**Bénéfices :**

Développement de nouveaux clients et notoriété accrue.

# > BUSINESS CASES



**BUSINESS  
FACTORY**



## « Société de services – Conseil financiers »

### Enjeux :

Fidéliser sa relation client

### Notre offre :

Analyse relation client, cadre de référence en communication relationnelle, plan d'action et mise en œuvre communication client. Formation des collaborateurs;

### Bénéfices :

Une nouvelle offre de services et un meilleur taux de fidélisation es clients. Communication interne et processus harmonisés.