

agence**nova**/



Le marketing
qui développe
les ventes BtoB

SOMMAIRE

04.	NOTRE DÉMARCHE
06.	ETUDE DE CAS CLIENT GREEN INSIDE
08.	ETUDE DE CAS CLIENT AYMING
09.	ETUDE DE CAS CLIENT COVERAPPS
10.	QUELQUES RÉFÉRENCES
11.	NOS PRESTATIONS
12.	NOS TARIFS
13.	NOUS CONTACTER



**Le meilleur moyen de prévoir
le futur, c'est de le créer.**

Peter Drucker

**FAIRE TOUJOURS MIEUX,
JOUR APRÈS JOUR.**

Aujourd'hui, de nombreux leviers marketing et commerciaux permettent à une entreprise de se développer.

Mais avec un quotidien chargé, les dirigeants ont besoin d'être accompagnés pour choisir et mettre en place les leviers les plus adaptés à leur organisation.

Nous accompagnons les Directions Générale, Marketing et Commerciale qui souhaitent prendre de la hauteur et s'appuyer sur des Experts.

ÉTUDE DE CAS

GREEN INSIDE



« L'Agence Nova a parfaitement compris notre métier avec ses particularités. Très bonne réactivité et une équipe à l'écoute soucieuse du résultat final. »

Xavier Delmarre, CEO de Green Inside

- Design graphique
- Gestion des réseaux sociaux
- Création d'outils de vente
- Optimisation du référencement naturel
- Gestion des campagnes Google Ads
- Rédaction d'articles de blog
- Création & maintenance des deux sites internet
- Pilotage des résultats avec les balises Google Tag
- Manager & rapports Google Data Studio



Site internet responsive

 Cliquez sur le visuel pour voir cette réalisation

Outils de vente



Cartes de visite

Cliquez sur les visuels
pour voir les réalisations

NOUS ACCOMPAGNONS GREEN INSIDE DEPUIS 2013

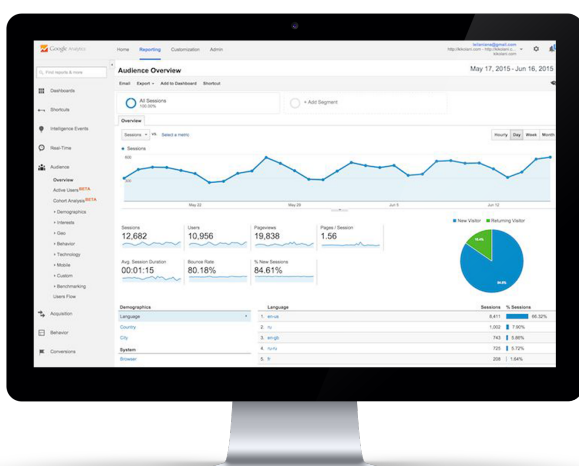
Cette société propose de la location de plantes et de bouquets haut de gamme pour les entreprises.

Ce marché étant fortement concurrentiel, nous avons réalisé un benchmarking puis déterminé des axes de différenciation. Cette stratégie a été mise en place au travers d'une identité de marque adaptée et d'actions marketing permettant de générer des leads depuis le site internet.



RÉSULTATS

Notre client a été fier de nous annoncer que grâce à notre travail, il a constaté 30% de croissance sur son dernier exercice.



Reporting Google Analytics et
Google Ads sur Data Studio



Pour louer des plantes et de sublimes bouquets afin de dynamiser vos espaces de travail, c'est ici :
www.green-inside.fr

ÉTUDE DE CAS AYMING



« Nous souhaitons accélérer notre stratégie d'inbound marketing. Agence Nova a été un soutien essentiel dans l'élaboration graphique de nos contenus. Les équipes de l'agence ont toujours fait preuve d'une grande réactivité. Ce que j'apprécie tout particulièrement, c'est l'assurance d'avoir face à nous une équipe investie sur notre projet et transparente sur les délais. »

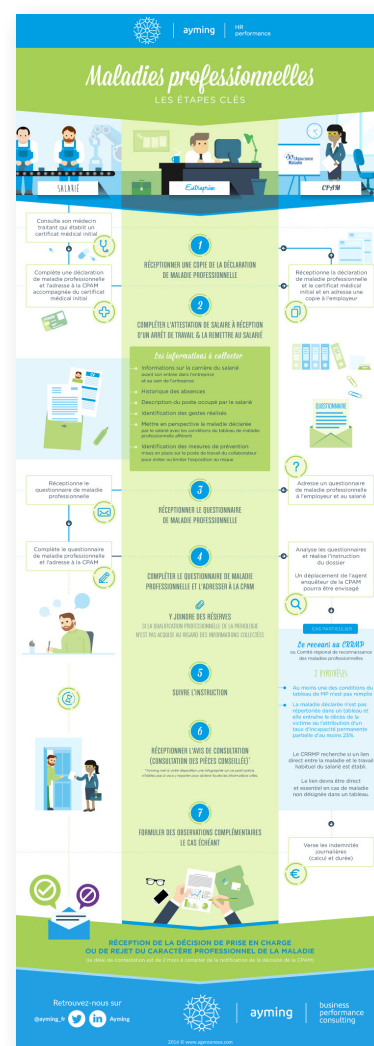
Anne-Laure Tessier, Directrice Marketing d'Ayming

- Design graphique
- Création d'outils de vente (PowerPoint, catalogues, livrables clients finaux...)
- Design de modèle d'emails & signatures électroniques
- Rédaction de cahiers d'experts
- Création de vidéos
- Création de contenus à valeur ajoutée (fiches produits, plaquettes, livres blancs, baromètres, guides, études de cas, infographies, lettres métiers...)



Newsletter (emailing)

Infographie



Cliquez sur les visuels pour voir les réalisations



Guide & Livre blanc

Fiche produit

Cliquez sur les visuels
pour voir les réalisations

NOUS ACCOMPAGNONS AYMING DEPUIS 2014

Société de conseil, Ayming est spécialisée dans la performance des entreprises au travers de 4 expertises : RH, Innovation, Finances & Taxes et Opérations.

Au travers de ses différentes réorganisations et changements de charte graphique, les différentes entités du groupe ont fait appel à nos services pour créer des contenus adaptés à leur image et à leurs cibles.



RÉSULTATS

Notre client a homogénéisé ses supports marketing et commerciaux entre ses diverses entités et s'appuie sur les contenus créés pour générer des leads

Stand & roll up

Cliquez sur le visuel
pour voir cette réalisation

ayming

Pour faire appel à des équipes de consultants hors pair en matière de performance, c'est ici : **www.ayming.fr**

ÉTUDE DE CAS

COVERAPPS



« Des agitateurs d'idées, innovants et orientés business qui ont permis à CoverApps d'exister sur les réseaux sociaux et de créer des opportunités commerciales. Faites appel à eux mais laissez-nous un peu de leur bande passante. »

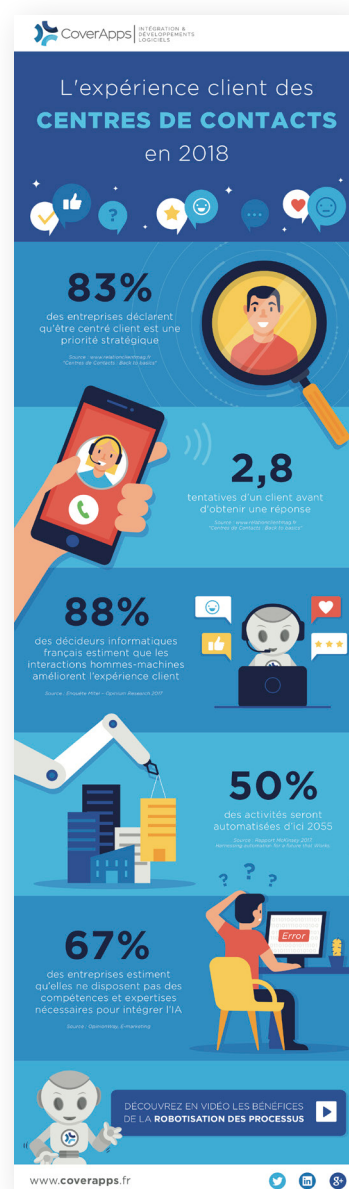
Patrick Le-Dù, CEO de CoverApps

- Création du logo & charte graphique
- Rédaction d'articles de blog
- Création d'outils de vente
- Création de vidéos
- Gestion des réseaux sociaux
- Gestion des campagnes emailing
- Création du site internet
- Création de contenus à valeur ajoutée (études de cas, témoignaux, infographies...)
- Intégration CRM & Marketing Automation
- Enrichissement de la base en contacts
- Direction marketing au forfait



Vidéo motion

Infographie



Cliquez sur les visuels pour voir les réalisations



Encart publicitaire

Le robot, facilitateur du quotidien des agents

Apporter de la valeur à la relation client. Réduire les opérations manuelles répétitives. Utiliser les agents. Avoir la flexibilité et l'expérience client.

+30% d'engagement

La robotisation valorise le travail des équipes en recentrant leur mission sur l'expérience client

CoverApps www.coverapps.fr NICE nice.com/webapps/rpa/fr

Quand la robotisation permet à l'humain d'être meilleur

Handicall

Anna Lévêque, Présidente et **Julien Laporte**, DSI de Handicall

POUR QU'ILS NE SOIENT PAS CONSIDÉRÉS COMME DES ROBOTISÉS, LES AGENTS DE HANDICALL ONT-ILS DES TÂCHES À FAIRE ?

Anna Lévêque : « La robotisation est un outil facilitateur, mais elle ne remplace pas l'humain. Elle permet de déléguer les tâches répétitives et de laisser l'humain se concentrer sur les tâches à valeur ajoutée. C'est pourquoi, chez Handicall, nous sommes très attachés à la formation et à l'accompagnement de nos agents. Nous leur faisons passer des ateliers de réflexion et de co-construction pour leur permettre de mieux comprendre les enjeux de la robotisation et de leur donner les outils nécessaires pour réussir leur mission. »

Julien Laporte : « La robotisation est un outil facilitateur, mais elle ne remplace pas l'humain. Elle permet de déléguer les tâches répétitives et de laisser l'humain se concentrer sur les tâches à valeur ajoutée. C'est pourquoi, chez Handicall, nous sommes très attachés à la formation et à l'accompagnement de nos agents. Nous leur faisons passer des ateliers de réflexion et de co-construction pour leur permettre de mieux comprendre les enjeux de la robotisation et de leur donner les outils nécessaires pour réussir leur mission. »

Quels sont les avantages de la robotisation ?

Anna Lévêque : « La robotisation permet de déléguer les tâches répétitives et de laisser l'humain se concentrer sur les tâches à valeur ajoutée. C'est pourquoi, chez Handicall, nous sommes très attachés à la formation et à l'accompagnement de nos agents. Nous leur faisons passer des ateliers de réflexion et de co-construction pour leur permettre de mieux comprendre les enjeux de la robotisation et de leur donner les outils nécessaires pour réussir leur mission. »

Julien Laporte : « La robotisation permet de déléguer les tâches répétitives et de laisser l'humain se concentrer sur les tâches à valeur ajoutée. C'est pourquoi, chez Handicall, nous sommes très attachés à la formation et à l'accompagnement de nos agents. Nous leur faisons passer des ateliers de réflexion et de co-construction pour leur permettre de mieux comprendre les enjeux de la robotisation et de leur donner les outils nécessaires pour réussir leur mission. »

Newsletter (emailing)

Cliquez sur les visuels pour voir les réalisations

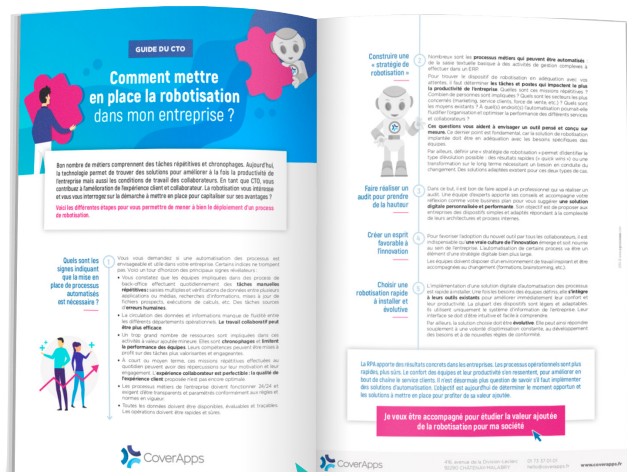
NOUS ACCOMPAGNONS LE GROUPE COVERAGE DEPUIS 2015

CoverApps, filiale du groupe, est spécialisée dans la relation client. Elle accompagne les DSI et DRH des centres de contacts dans la mise en place de processus de travail optimisés.

En tant que service marketing externalisé, nous réalisons la veille concurrentielle et mettons en place des campagnes marketing permettant de générer des leads pour l'équipe commerciale.

RÉSULTATS

Notre client a gagné en visibilité et a construit sa crédibilité. En créant de la confiance auprès de ses cibles, la société a remporté des contrats assurant sa croissance.



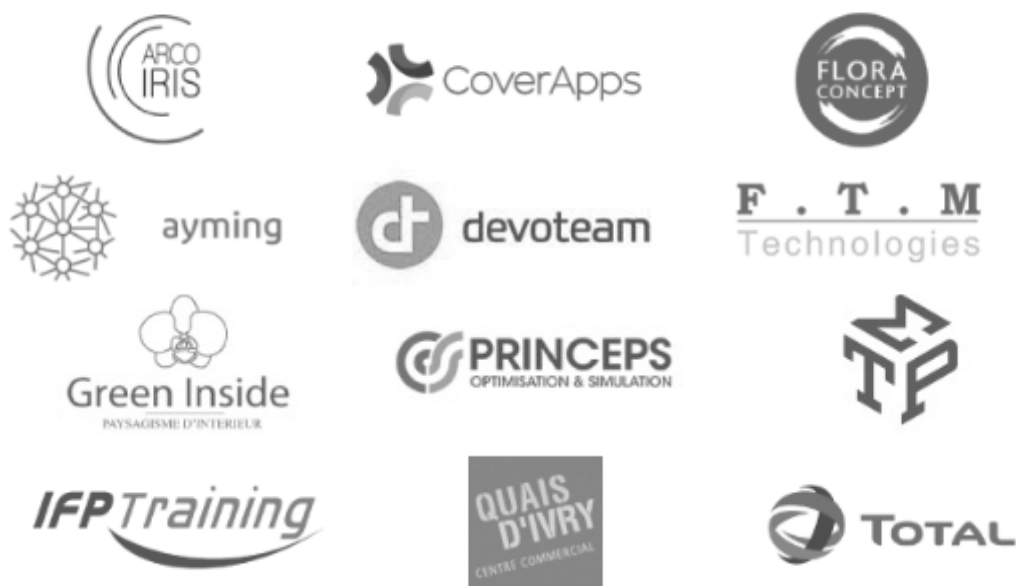
Étude de cas

Cliquez sur le visuel pour voir cette réalisation

Pour optimiser votre gestion de la relation clients avec des experts aussi bienveillants que performants, c'est ici : **www.coverapps.fr**

QUELQUES RÉFÉRENCES

**De la TPE aux grands groupes, nous adaptons
notre accompagnement aux enjeux de nos clients.**



« Agence Nova a su répondre à nos attentes en termes de qualité et de réactivité.
Nous sommes ravis de collaborer avec cette équipe professionnelle et dynamique ! »

Olivier Pitiot, Head of Key Accounts chez Total

« Je recommande Agence Nova pour la qualité de l'accompagnement et la disponibilité de l'équipe : j'apprécie l'attention portée au projet et les conseils pratiques. Notre site internet est une belle vitrine d'Arco Iris, avec des conseils SEO qui nous rendent visibles et qui incitent assurément les familles à nous contacter. C'est un plaisir de collaborer avec Agence Nova. »

Charlotte Dekeyser, Fondatrice d'Arco Iris

« L'accompagnement d'Agence Nova nous a apporté une grande aide dans le déploiement de nos outils marketing : site web, catalogue en ligne, campagnes emailing. Nous avons pu nous concentrer sur les aspects éditoriaux en nous appuyant sur leur expertise technique et marketing. Nous avons en particulier apprécié la réactivité et l'agilité de leur structure. »

Vincent Robeyns, CEO de FTM Technologies

NOS PRESTATIONS

Nous proposons des solutions pour aider les entreprises à générer davantage d'opportunités commerciales

Créer
des visuels

Rédiger
des contenus

Concevoir
une stratégie
de contenus
BtoB

Créer des
Outils d'Aide
à la Vente

Créer
ou refondre
un site internet

Mettre en place
ou optimiser
votre CRM

Communiquer
sur les réseaux
sociaux BtoB

Lancer une
campagne
emailing

Optimiser votre
référencement
naturel ou
payant

Optimiser votre
génération de
leads grâce
au Marketing
Automation



*Cliquez sur les solutions
pour les découvrir*



NOS TARIFS

Notre force de proposition et notre approche proviennent de la variété de nos profils : issus de la Vente, du Marketing & de la Communication. Cette richesse nous permet de comprendre les attentes de nos interlocuteurs et de donner du sens à nos actions.

L'une de nos valeurs étant la transparence, notre tarif journalier est de 470 euros HT.
Pour les prestations de conseil, il se porte à 700 euros HT.



A titre d'exemple, nous pouvons intervenir sur la **refonte de vos présentations PowerPoint** à partir de 470 euros HT.



Créer **une étude de cas client** ou **une infographie ludique** à partir de 940 euros HT.



Valoriser vos contenus dans un **livre blanc** d'une vingtaine de page à partir de 1 410 euros HT.



Développer **un site internet vitrine pensé pour la conversion** à partir de 3 500 euros HT.



Ou encore **vous conseiller lors d'une réunion de travail sur site** à la demi-journée ou au forfait, à partir de 350 euros HT.



Une équipe d'experts passionnés, qui apprécie l'humain et les belles rencontres.



Agence Nova a été créée en 2013.

L'ADN de l'agence est fondé sur l'innovation.

Les nouvelles méthodes de vente, les nouveaux
leviers marketing, les nouvelles approches commerciales.

Et comme on le répète souvent, nous sommes adeptes de la
bienveillance au quotidien, pour que le travail soit aussi un plaisir !

VOUS SOUHAITEZ FAIRE APPEL À NOTRE ÉQUIPE ?

Contactez-nous sur www.agencenova.com/contact

Membre actif du



agence**nova**/

Le marketing qui développe les ventes BtoB

