



C O N S E I L

le vin 360°



[contact@mm-xx.fr](mailto:contact@mm-xx.fr)

06 47 23 96 22  
06 65 54 69 27



# NOTRE VISION

Le vin est un produit comme un autre, soumis à la loi de l'offre et de la demande. Pour comprendre ce marché, il est primordial de mettre le consommateur au centre de vos réflexions : que veut-il, que boit-il, pour quelle occasion ?

Une stratégie adaptée à cette analyse du marché permettra la mise en place des bons outils (marketing, de communication et/ou commerciaux). Vous serez alors en mesure de vous adapter face aux changements tout en conservant une identité propre qui fera toujours passer le bon message au consommateur.

# À PROPOS DE NOUS

Spécialisées en stratégie marketing, communication et commerciale, nous avons travaillé dans des secteurs d'activités variés : presse, santé, énergie, institut d'études marketing etc. Ces expériences nous ont enrichi et formé sur la bonne stratégie à mettre en place afin de booster ses ventes.

Passionnées de vin et de gastronomie, nous nous sommes tournées vers cet univers afin de mettre au service des professionnels du secteur notre expérience et notre vision pluridisciplinaires.

# NOS OFFRES

CONSEIL EN STRATÉGIE COMMERCIALE,  
COMMUNICATION ET MARKETING

FORMATION

SERVICES À LA CARTE

## Études :

- Du marché
- De la concurrence
- De la cible : connaître les habitudes des consommateurs par tranches d'âges et zones géographiques ou autre critère

## Audit marketing de l'entreprise :

Listing des actions marketing menées par l'entreprise (site internet, réseaux sociaux, supports de COM etc.), production d'un rapport d'audit avec recommandations et possibilités de déploiement.



## Marketing stratégique :

Définition de la stratégie marketing à adopter et des objectifs après analyse de l'environnement : quelle est la segmentation, la cible et le positionnement ?

## Marketing opérationnel :

Rédaction d'une stratégie marketing qui reprend toutes les opérations à mettre en place qui découlent de la stratégie marketing élaborée en amont

## Marketing digital (direct)

Mise en place d'un outil CRM et/ou formation à l'utilisation de l'outil (mise en place des rappels de mail pour entretenir la relation client)

# Conseil Communication

## **Stratégie et plan de communication globale :**

Aide à la mise en place d'outils et opérations de communication

Recommandation concernant :

- La définition des cibles clés
- L'événementiel (ponctuel)
- L'œnotourisme (pérenne)
- Les supports digitaux



## **Création et refonte d'identité visuelle :**

- Création de logo
- Définition et production de chartes graphiques
- Création d'étiquettes
- Design bouteille
- Design et développement packaging

## **Communication digitale :**

Animation des réseaux sociaux (community management) :

- Création de contenu
- Jeux concours
- Invitation à des événements etc.

# Conseil Commercial

## Audit :

Listing de toutes les actions commerciales menées (ventes, agents, relations clients, budgets commerciaux) et production d'un rapport d'audit.

Possibilité d'y intégrer nos recommandations, ainsi que le déploiement par MMXX d'une ou plusieurs d'entre elles.



## Stratégie commerciale :

- Aide à la vente (tous supports nécessaires)
- Définition des cibles clés
- Argumentaires commerciaux pour les agents : plan sur l'année avec les temps forts et les promotions à mettre en place pour booster les ventes
- Organisation et animation des commerciaux

## Vente :

- En direct avec des clients/entreprises définis
- Proposition de solutions pour réduire/éviter les invendus

# Formation

MMXX vous aide à comprendre et maîtriser les outils nécessaires à votre développement.

Qu'ils soient déjà présents au sein de l'entreprise ou à mettre en place ensemble, nous les analysons et définissons un nombre de jours par semaine à passer au sein de l'entreprise pour vous former vous et/ou vos salariés en :

- Marketing
- Communication
- Stratégie commerciale

En-dessous de 3 jours : tarif à la journée

Au-delà de 3 jours : forfait à définir en fonction des besoins



# À la carte

Tous nos services proposés en packs sont également à retrouver « à la carte » pour des opérations ponctuelles et, le plus généralement, de courte durée.

## Supports d'aides à la vente :

Développement d'un site marchand, flyers, prospectus etc.

## Community management :

Animation à l'année du / des réseaux sociaux

## Argumentaires commerciaux :

Organisation et animation des commerciaux



## Aménagement intérieur :

Création de tables de dégustation, de nouveaux espaces de travail ou d'accueil, etc.  
Compositions florales

## Etudes et audit :

- Marketing
- Communication
- Commercial

## Conversion au bio/à la biodynamie :

Accompagnement et/ou encadrement de sa conversion

## Événementiel :

Création de concepts événementiels ponctuels ou réguliers (dégustation, soirée thématique etc.)