



C O N S E I L

le vin 360°



contact@mm-xx.fr

06 47 23 96 22
06 65 54 69 27



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 pour réussir à consolider et augmenter ses ventes.

Passionnés de vin et de gastronomie, nous nous sommes tournés vers cet univers afin de mettre au service des professionnels du secteur nos connaissances et notre vision.

NOTRE VISION

Le vin. Voilà un mot qui évoque bien des choses : savoir-faire, terroir, gastronomie, patrimoine, tradition mais aussi innovation, modernité et commerce. C'est un produit complexe et noble, qui malgré ses spécificités est soumis aux mêmes lois de marché que les autres ; celles de l'offre et de la demande. Pour appréhender ce vaste marché qu'est celui du vin, il est important de **placer le consommateur au centre de vos réflexions** : que veut-il ? Que boit-il ? Pour quelle occasion ?

Une fois ces questions adressées, c'est par la mise en place d'une stratégie pertinente et adaptée à votre vision ainsi qu'aux besoins des consommateurs que vous pourrez réaliser vos objectifs. Cette stratégie servira de nombreux desseins à moyen et long-terme : **définir une identité qui vous est propre**, vous **démarquer de vos concurrents**, vous adresser de la bonne manière à votre clientèle particulière et professionnelle tout en vous assurant de **consolider et augmenter vos ventes**.

C'est ainsi que notre Agence vous propose de **vous accompagner** : en évaluant **vos besoins**, définissant des **objectifs clairs et élaborant une stratégie adaptée**. Qu'il s'agisse de marketing, communication, vente ou événementiel, c'est grâce à notre savoir-faire associé aux nombreux prestataires avec lesquels nous collaborons (graphistes, webdesigner, photographes, illustrateurs etc.) que nous vous garantissons **une offre 360 avec un seul interlocuteur**.

NOS OFFRES

CONSEIL EN STRATÉGIE COMMERCIALE,
COMMUNICATION ET MARKETING

FORMATION

SERVICES À LA CARTE

EN QUOI POUVONS- NOUS VOUS AIDER?

Quels que soient vos besoins MMXX sera en mesure d'y répondre en y apportant une réelle valeur ajoutée.

Nous proposons différents services qui vous permettront **d'optimiser tout ce que vous avez déjà mis en place** et de rentabiliser le temps et l'argent déjà investis, ou bien de **créer de nouveaux supports et/ou de nouvelles offres** nécessaires à votre développement. Pour cela, MMXX peut, par exemple, vous proposer :

- **Un travail d'analyse de vos besoins** et des outils nécessaires à y répondre. Si vous n'avez pas ces outils (site internet, réseaux sociaux, boutique en ligne, dossier de presse, circuit oenotouristique etc.) nous vous proposons de **les mettre en place ensemble**.
- Une **étude de vos canaux de vente** et une proposition de **diversification** de ces canaux afin de **conquérir de nouveaux marchés**
- Un **accompagnement au digital** afin d'approcher **la nouvelle génération de consommateurs**, plus connectée



- La création de « **supports clés** », vitrines de votre travail : étiquette, site internet, cartes de visite, communiqué de presse etc.
- Un **travail sur votre image** : qu'est-ce qui vous rend **unique** ? Comment le faire ressortir afin de vous différencier au milieu d'une offre extrêmement riche tout en restant **fidèle à qui vous êtes** ?
- Un **démarchage commercial** (hors terrain) en vous faisant bénéficier de notre réseau professionnel propre : le petit ballon, les comités d'entreprises etc.

Études :

- Du marché : les différents distributeurs, les ventes de vins en France et en Europe, études des pays visés pour la commercialisation de vos vins
- De la concurrence : qui sont vos concurrents directs et indirects, leurs types de vins et leur positionnement par rapport à vous.
- 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 :

Connaitre votre identité : raconter une histoire qui vous est propre. Vous positionner en fonction de vos vins : premium, luxe, vins de copains, vins d'initiés etc. Définir la cible de consommateurs qui vous correspond et qui sera réceptive aux vins que vous produisez.

Marketing opérationnel :

Distribution : trouver le réseau de distribution adéquat en fonction de vos volumes et du style de vin produit : GD, CHR, cavistes etc.

Prix : fixer des prix cohérents en fonction de vos volumes, du marché visé

Produits : travailler l'image de vos produits, les caractéristiques de la gamme pour chaque réseau de distribution (gamme CHR, gamme grande distribution, gamme éphémère)

Marketing digital (direct)

Gérer votre fichier clients et votre prospection au quotidien. Planifier les relances commerciales, annoncer vos présences sur des salons ou lors de tournées commerciales, envoyer des mails personnalisés à vos clients/prospects.

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

Conversion au bio/à la biodynamie :

Accompagnement et/ou encadrement de sa conversion

Etudes et audit :

- Marketing
- Communication
- Commercial

Événementiel :

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