



CONSEIL STRATEGIQUE « INTERNET BUSINESS » POUR TPE / PME

DOSSIER DE PRESSE

JANVIER 2003

1. EASY CONSULTING EN BREF

2. LES PRESTATIONS

- **CONSEIL EN STRATEGIE**
- **BUSINESS & VISIBILITE VIA INTERNET**

3. LA STRATEGIE DE PARTENARIATS

- **LE TRAIT D'UNION ENTRE LES GRANDS ACTEURS DU NET & LES TPE / PME**

4. LES REFERENCES

Contacts

Easy Consulting

Didier Delmer – Fondateur – ddelmer@easy-consulting.com
Tél +33 1 4303 2599 - Mobile : +33 6 0988 1307

EASY CONSULTING EN BREF

Fondée en 1997 aux USA et en 2000 en France, Easy Consulting est un cabinet de conseil business et commerce électronique dédié aux petites et moyennes entreprises porteuses de projets innovants.

Easy Consulting a pour vocation d'accompagner les TPE/PME dans leur développement commercial et marketing en s'appuyant essentiellement sur Internet comme canal de vente et de visibilité.

Pour remplir sa mission, Easy Consulting s'appuie sur un réseau de partenaires clés, tous acteurs de référence dans le domaine Internet : Opérateurs, FAIs, Portails B to B, éditeurs de contenu, media on line, moteurs de recherche et annuaires on line.

Dans ce cadre, Easy Consulting recherche principalement à mettre sur pied des stratégies de « co-branding » entre les acteurs de références du monde Internet qui assurent une forte visibilité et les entreprises qui apportent des services à valeur ajoutée.

Véritable guichet unique en Conseil e-Business, Easy Consulting intervient de l'élaboration du business plan à son financement, de l'ergonomie au référencement de sites Internet, de l'élaboration des stratégies jusqu'à la signature des partenariats.

CHIFFRES CLES :

- Chiffre d'affaires 2001 : 230 K €
- Effectif : 3
- Implantations : Los Angeles – Paris

DIDIER J. DELMER : FONDATEUR

Franco-Américain et Spécialiste des Nouvelles Technologies, Didier J. Delmer (38 ans) a travaillé pendant 10 ans pour différents fabricants californiens de fax modems au sein desquels il s'est occupé de la direction commerciale et marketing pour l'Europe.

Il a ensuite ouvert le siège européen de NCI et a occupé le poste de VP European Sales and Marketing. A la suite de nombreux succès commerciaux, la société fut introduite au Nasdaq en 1997. Didier J. Delmer a quitté ses fonctions pour se lancer dans l'aventure du commerce électronique.

En charge des partenariats et de la stratégie B2B chez l'un des plus importants acteurs de l'Internet aux USA, Didier J. Delmer a acquis une expérience de première ordre et une relation au plus haut niveau avec les plus grands FAIs, Portails et Moteurs de Recherche, aux USA et en Europe.

Il a ensuite fondé Easy Consulting en Californie, avant de l'implanter en France en janvier 2001. Il a aujourd'hui des relations privilégiées avec des acteurs comme Wanadoo, Kompass, Club-Internet, AOL, Tiscali, Yahoo, Free, Google, Nomade ainsi que les portails dédiés au monde de l'entreprise.

LES PRESTATIONS

OBJECTIF : BUSINESS ET VISIBILITE VIA INTERNET

BUSINESS PLANS

Le Résumé Exécutif et le Business Plan sont des supports écrits permettant à un interlocuteur (banquier, investisseur, partenaire, etc.) d'appréhender les fondements d'un projet et sa valeur ajoutée sur le plan commercial, économique et financier.

Le résumé exécutif est un document (5 pages) de présentation de votre projet accompagné d'une synthèse financière. Le Business Plan (30 pages) est un document de travail complet avec une analyse financière sur 3 ou 5 ans.

Easy Consulting regroupe et formalise l'ensemble des informations participant à la construction d'un projet pour les présentations Anvar, Capital Risque et Partenaires :

- Le concept, sa différenciation, sa valeur ajoutée
- Les stratégies commerciales, marketing, Internet et financières
- Le(s) produit(s) et service(s)
- Le(s) marché(s) visé(s)
- Opportunités et menaces du marché
- Forces et faiblesses de l'organisation
- Objectifs de rentabilité et de progression
- Moyens et ressources nécessaires, hommes clés
- Les compétences
- Le montage juridique, le dossier financier

Descriptif de la Prestation :

- Analyse du projet
- Analyse de l'entreprise
- Rencontre avec notre expert
- Consulting téléphonique
- Recherches Internet
- Analyse du modèle économique
- Recommandations
- Table des Matières
- Rédaction de votre Business Plan
- Positionnement Marketing
- Identification des clients cible
- Stratégie de commercialisation
- Stratégie marketing
- Stratégie Internet
- Alliances stratégiques
- Définition du pricing
- Strategie presse
- Etude de marché
- Segmentation du marché
- Analyse de la concurrence
- Projections et analyses financière
- Valeur ajoutée du projet ...

Récapitulatif de nos offres tarifaires :

- Stratégie et **Plan Marketing** : 1.000 € HT
- Stratégie et **Plan Internet** : 1.000 € HT
- **Dossier Financier** et Prévisionnel : 1.000 € HT
- **Résumé exécutif** : 600 € HT
- **Business Plan Complet** varie entre **3.000 €** à **4.000 €** HT

Cette prestation est éligible aux différents dispositifs de financements publics, sous réserve d'acceptation du dossier.

ACCOMPAGNEMENT BUSINESS

Les prestations d'accompagnement commercial et marketing comprennent les modules suivants : audit de l'entreprise, création de la gamme de services, définition du modèle économique et financier, stratégies commerciales et marketing, prestations web marketing, alliances stratégiques, outils de vente et assistance au management.

Easy Consulting intervient aux niveaux commercial, marketing, stratégique et technologique et couvre les points suivants :

- Positionnement Marketing et Business,
- Définition et/ou Etude des outils existants : commercial et marketing,
- Définition et/ou Identification des segments de marché et cœurs de cible,
- Définition et/ou Identification des partenaires stratégiques,
- Recherches sur le potentiel, la concurrence et les opportunités,
- Constitution d'un réseau de compétences et de représentants commerciaux,
- Stratégie de commercialisation et de distribution,
- Mise sur pied du réseau commercial et de la politique tarifaire,
- Stratégie Marketing Direct et Web Marketing,
- Utilisation et optimisation des ressources disponibles,
- Création d'une échelle de valeurs et d'indices de suivi des affaires,
- Développement et déploiement commercial

Une offre tarifaire adaptée : un forfait mensuel de 4 500 € HT (compter entre 2 et 4 mois selon la complexité du dossier).

WEB MARKETING & REFERENCEMENT

Le rôle d'Easy Consulting consiste à augmenter le trafic sur les sites de ses clients, à transformer les internautes en acheteurs, puis à assurer la fidélisation de ces derniers via des techniques innovantes.

La prestation Web Marketing comprend la définition de la stratégie web, l'ergonomie du site, le référencement dans les annuaires et moteurs, la visibilité des sites sur Internet et la définition de la politique e-mailing.

Audit du Site

- Infrastructure Web
- Galaxie des Noms du Domaine
- Arborescence des Menus & Sous Menus
- Analyse du Contenu
- Test de simplicité d'utilisation du site - Test de l'ergonomie du site
- Analyse du chargement des pages
- Vérification des liens
- Analyse de la position dans les moteurs - Analyse de la concurrence

Amélioration du Site

- Stratégie « Accès Instantané »
- Assistance Commerciale Virtuelle
- Web Chat - Call Me Now
- Définition des mots clés - Référencement auprès des moteurs
- Teasing, marketing viral, vignettes et liens contextuels.
- Process de demandes de devis, prises de commande et règlements online / offline

Stratégie Co-Branding

- Stratégie du co-branding
- Analyse du trafic
- Etude du profil des visiteurs / clients
- Programme de fidélisation des clients
- Optimisation de la sélection des mots clés
- Stratégie du Pay Per Click et Coût au Clic
- Stratégie e-mailing opt-in
- Sélection des partenaires stratégiques

Easy Consulting propose 3 prestations différentes pour répondre aux besoins spécifiques de ses clients :

Notre Meilleure « Référence en Référencement » : Wanadoo et Kompass

- Référencement :
 - **Forfait de 990 €HT**
 - Moteurs : Google, Yahoo, AOL, MSN, Voila, Netscape, AltaVista ...
 - **1 thème / sujet abordés et référencés**
 - **Nombre illimité de mots clés / expressions**
- Référencement Pro :
 - **Forfait de 1.500 €HT**
 - Moteurs : Google, Yahoo, AOL, MSN, Voila, Netscape, AltaVista ...
 - **2 thèmes / sujets abordés et référencés**
 - **Nombre illimité de mots clés / expressions**
- Stratégie Internet + Référencement Pro :
 - **Forfait de 2.500 €HT**
 - Définition de la Stratégie Internet par notre expert
 - Référencement basé sur la stratégie
 - Moteurs : Google , Yahoo, AOL, Voila, Netscape, AltaVista ...
 - **4 thèmes / sujets abordés et référencés**
 - **Nombre illimité de mots clés / expressions**
- Cette prestation comprend l'analyse et la définition du référencement, le choix des mots clés et une prestation de **REFERENCEMENT MANUEL** couplée à la stratégie retenue - avec garantie de résultats.
- Les optimisations web seront effectuées en collaboration avec l'équipe

ALLIANCES STRATEGIQUES

Dans un marché où technologie et visibilité font cause commune, il devient impératif pour les porteurs de projets d'établir des alliances et partenariats stratégiques avec les grands acteurs de l'Internet, des médias et de la communication.

Fort de ses contacts dans les nouvelles technologies (Opérateurs, Portails, FAI, Moteurs, Médias ...), Easy Consulting a développé, au fil des années, une expertise dans l'accompagnement en alliances stratégiques pour les entreprises porteuses de projets innovants et uniques.

Ces entreprises visent à établir et renforcer leurs partenariats avec les acteurs majeurs de l'industrie des nouvelles technologies. L'objectif affirmé d'Easy Consulting est de proposer aux PME / PMI des modèles économiques et financiers, validés par ces acteurs, tout en donnant accès aux décideurs.

Conseil spécialisé en partenariats stratégiques, Easy Consulting a traité plusieurs dossiers aux USA et en France (Equod, HealthXcel, HighTech Software Solutions, Islamicity.com, Qroute.net, MD Sport, NewbizAssur.com, Etocomm.fr, DocATwork.com avec Wanadoo Business, Kompass, Tiscali ...) et a permis à quelques entreprises de conclure des accords avec les plus grands Portails et FAIs.

Easy Consulting effectue une sélection rigoureuse des projets et privilégie la qualité à la quantité. Sa décision est le résultat de l'équation : pertinence de l'offre, maturité du projet, opportunités et la qualité de l'équipe dirigeante.

Une offre tarifaire adaptée : un forfait mensuel de 4 500 € HT (compter entre 2 et 4 mois selon la complexité du dossier).

CONSULTING TELEPHONIQUE

Easy Consulting a mis sur pied cette prestation pour les entrepreneurs ayant besoin de conseils avisés pour la bonne conduite de leurs projets : e-Business, commerce électronique, affaires européennes et internationales, financement des entreprises, partenariats stratégiques, levée de fonds, politique commerciale et marketing, web marketing, direct marketing, conseil en management ...

C'est le service le plus souple, rapide et interactif. Une fois que l'entreprise a réglé la consultation téléphonique (via www.paypal.com), Easy Consulting prend contact avec le demandeur pour établir la date et l'heure de l'entretien.

Des tarifs personnalisés :

- 30 Minutes : 60 € HT
- 60 Minutes : 99 € HT
- Le temps supplémentaire est facturé à l'heure

Easy Consulting se réserve également le droit de proposer une surfacturation au client, si la question soumise est délicate et demande un travail de recherche plus important. Toutes les questions et réponses demeurent confidentielles et ne peuvent en aucun cas être divulguées.

STRATEGIE DE PARTENARIATS

POUR LE PROFIT DES GRANDS DU NET & DES TPE - PME

Didier J. Delmer part du constat suivant :

- Les portails, annuaires et autres grands acteurs d'Internet ont pour première « richesse » leur popularité et le volume de trafic subséquent. En revanche, ils cherchent à **augmenter leurs revenus** et **valeur ajoutée** en proposant des contenus et des services pertinents à des clients de plus en plus ciblés.
- Les TPE et PME n'ont pas les moyens financiers d'investir dans des campagnes de communication à grande échelle. Leur problématique est de trouver un relais de vente et de notoriété compétitif pour les services et les produits innovants qu'elles offrent.

C'est pourquoi, Easy Consulting met sur pied des stratégies de « co-branding » entre les deux parties avec un objectif affiché : **offrir des contenus et services** à forte valeur ajoutée **orienté TPE - PME** et **générer des revenus supplémentaires** pour chacun d'eux.

Easy Consulting développe son réseau auprès des acteurs de l'Internet et du monde de l'entreprise. La société permet ainsi à ses clients d'accéder au potentiel de développement soutenu et international, nécessaire à toute entreprise, dans un marché morose et concurrentiel.

Les partenaires d'Easy Consulting à ce jour :

- Kompass.fr
- Wanadoo Business
- Tiscali
- Prudence Technologies
- Companeo.com
- Coach Invest
- Compt@noo.com
- Actinbusiness.com
- Toutpourcreersaboite.com
- Droit NTIC ...

REFERENCES & CONTACTS

Etocomm SA	Euro Associates
MD Sport	EasyNet
Sir Assurances	Valoris
Wanadoo Business	Planete Discount
Kompass	Qroute.net
Tiscali	Net Business
LastMinute	G2J
Bouygues Telecom	Lagardere
Cegetel	Digitall
Go-Sport	Islamicity
FashionLive	Thomson Multimédia
AOL	Seamply
Wineandco	Fenome
RushCollection	Rush Collection
Imaginet	Hemisphere