

## Les 2èmes trophées Marketing Communication de la profession comptable



Les 1<sup>ers</sup> Trophées créés par Avensi Consulting ont démontré la capacité des cabinets à mener des actions innovantes et différenciatrices. La qualité des dossiers a généré une émulation saine et constructive au bénéfice de l'ensemble de la profession comptable.

13 Trophées pour plébisciter cabinets et écoles ont été remis devant plus de 200 personnes au Palais du Luxembourg.

Les chiffres traduisent la forte mobilisation qui a précédé cet évènement : Plus de 2800 connections sur le site des Trophées, 230 demandes de dossiers, 50 dossiers remis et 15 finalistes.

**Les 2èmes Trophées sont la suite logique avec de nouvelles rubriques pour réaliser un évènement concret pour tous les cabinets quelle que soit leur taille, et tous les acteurs qui contribuent à la juste valorisation de la profession.**

Dans un environnement où la communication prend une place de plus en plus importante, Les trophées vous apportent l'opportunité de mener une action qui [couvre l'ensemble des 7 critères](#) qui mesurent l'efficacité d'une action de communication (Extrait de structurer son plan de communication Avensi ©)

1 / **Faire connaître votre offre de service** (lors d'enquêtes clients plus de 75% de vos clients connaissant insuffisamment votre offre et notamment votre offre conseil)

C'est d'une part par la répétitivité de votre communication, mais surtout l'utilisation de schémas alternatifs comme les trophées que vous rendez vos clients conscients de la largeur de votre offre. Cette prise de conscience facilitant échanges et demandes spontanées.

2 / **Valoriser vos facteurs de différenciation** (Véritablement travailler votre image de marque)

C'est par des actions spécifiques que vous « marquez » votre zone de chalandise. Votre capacité à vous différencier vous fait remarquer des leaders d'opinions et influenceurs. Sous peu la montée en puissance de la communication permettra d'initier des mesures de notoriété spontanées des cabinets.

3 / **Agir** sur l'externe mais aussi **l'interne** (Notamment favoriser la mobilisation des équipes, le sentiment d'appartenance et l'attractivité du cabinet pour de futurs entrants)

Etre innovant, visionnaire, porteur de projet est vecteur de sens pour vos équipes ceci quelle que soit la taille de votre cabinet.

#### 4 / **Véhiculer vos valeurs** (gout du challenge, de l'innovation ...)

La démonstration par l'action est ce qui marquera durablement votre environnement.

#### 5 / **Impacter le maximum de cibles** : Suspects, Prospects, Clients, Prescripteurs, Médias ...

Bénéficier de la dynamique des trophées pour l'associer à votre propre dynamique

#### 6 / **Renforcer d'autres actions** et décupler l'impact des budgets investis.

Vos actions déjà initiées trouvent dans les trophées reconnaissance et valorisation.

#### 7 / Vous apporter une **exposition « durable »** (En fonction du temps d'exposition du support utilisé : une insertion ou action unique / une action ayant un impact tout au long de l'année).

Utiliser le label des trophées tout au long du processus de sélection en tant que membre, en tant que nominé et lauréat c'est que nous pouvons vous souhaiter de mieux.

## Quelles sont les caractéristiques des 2<sup>èmes</sup> Trophées ?

C'est un quadruple évènement pour 2009

1 / Le trophée étudiant Marcom qui cette année a pour objectif de faire réfléchir les étudiants sur la vision prospective Marketing et Ressources humaines au sein de la profession comptable qui est un vrai sujet de réflexion pour les cabinets.

Déjà plus de 260 étudiants sont dans la compétition et nous sommes en contact avec plusieurs écoles qui envisagent de participer aux trophées.

La profession souhaite trouver des profils de collaborateurs en phase avec ses évolutions, nous avons dès la première année souhaiter associer les futurs entrants, leurs visions, leurs questions aux cabinets, leur prise de conscience de la profession dans sa diversité sont autant de points d'enrichissement pour leur savoir être.

#### 2 / Les trophées Cabinet sur 4 thématiques :

Stratégie de communication :

Ce trophée récompensera les utilisations les plus innovantes des supports et canaux de communication.

Les cabinets seront jugés sur la mise en œuvre d'une véritable démarche qui associe différents supports avec le descriptif des faits marquants de leur approche.

L'utilisation créative des supports, et des canaux de communication.

Plaquette, Mailing, e-mailing, SMS, newsletter, Blog, Site internet, Evènementiel, Synergie avec les partenaires...

Marketing de l'offre :

Ce trophée récompensera les meilleures formalisations d'offre de cabinet.

Les cabinets seront jugés sur l'innovation en matière de conception d'offre, de présentation de l'offre, d'adaptation à la problématique client.

**Notamment : Innovation sur le packaging de l'offre, approche sectorielle originale ...**

Marketing relationnel :

Ce trophée récompensera les meilleures approches en termes d'optimisation de l'utilisation du fichier client.

**Les cabinets seront jugés sur l'opération de GRC mise en place :  
Qualité du cahier des charges, taux de remplissage, originalité de l'exploitation des données, Résultats obtenus.**

et nouvelle rubrique en 2009 Evènementiel Cabinet :

Ce trophée récompensera les évènements cabinets les plus innovants

**Les cabinets seront jugés sur la réalisation d'un évènement simple qui ne peut être assimilé à une stratégie de communication mais qui démontre son originalité, son implication dans son environnement, sa capacité à mobiliser ses clients.**

**Anniversaire, Challenge, Evènement sportif, Evènement culturel, Mécénat ...**

3 / La finalisation du **premier annuaire des correspondants et responsables marketing communication** de la profession qui intégrera l'annuaire des blogs dédiés à la profession.

**Les cabinets structurent de plus en plus leur approche du marketing et de la communication. Dans l'annuaire figurera des responsables en titre, mais également les correspondants de cabinets (EC, EC stagiaire ...) et les responsables marketing et communication des partenaires de la profession.**

4 / De l'annuaire des blogs découlera l'élection du blog de l'année.

**Les blogs seront identifiés à la fois par notre veille et par l'inscription des postulants sur le site des trophées. Les coordonnées des blogs seront mis en ligne sur notre site et le vote sera ouvert à l'ensemble des acteurs de la profession.**

## Comment participer ?

Vous trouverez sur le site des trophées [www.tropheecom.com](http://www.tropheecom.com)

Un dossier d'inscription pour les trophées

Un formulaire pour figurer dans l'annuaire des correspondants ou responsables marketing communication

Un formulaire pour référencer votre blog

Bien sur nos partenaires qui nous font confiance depuis la première année et qui témoignent de leur attachement à la profession et à sa capacité d'innovation.



Didier PLANE