



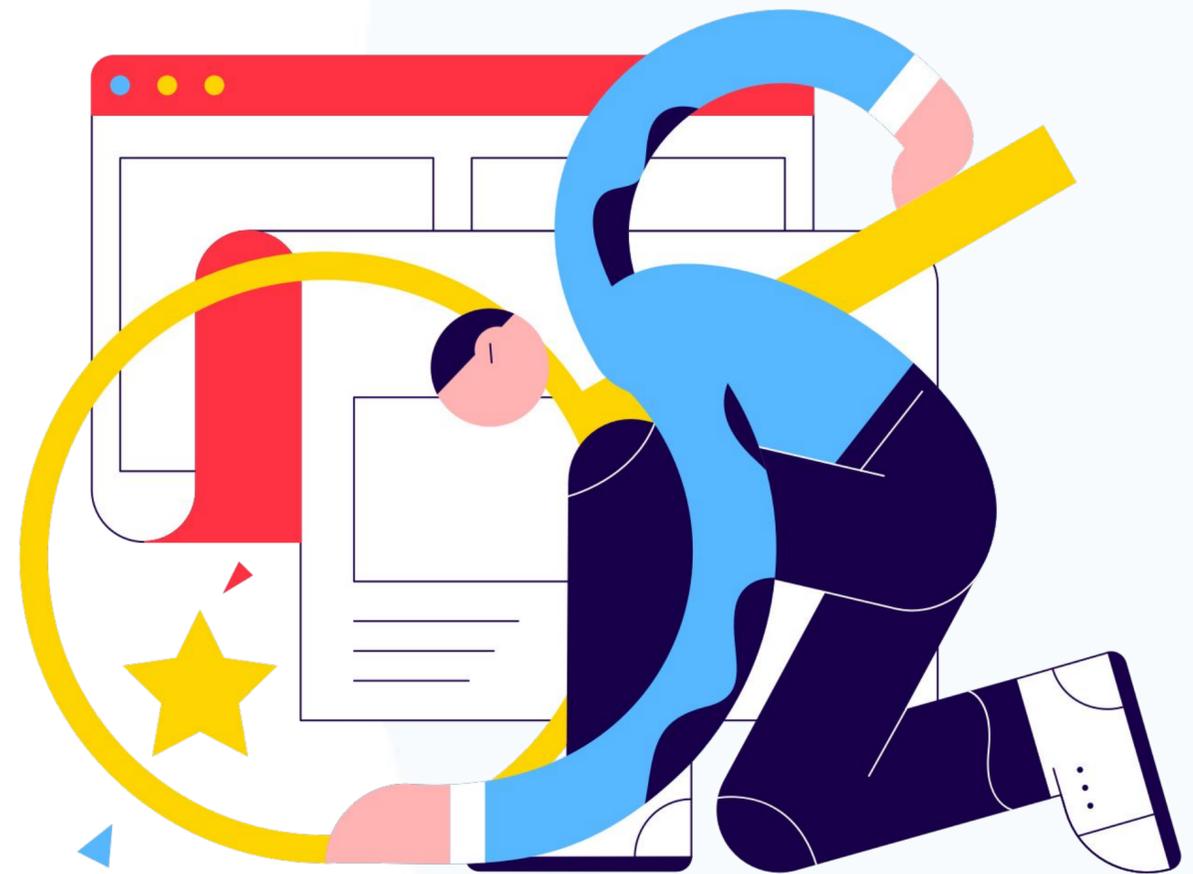
**Permis
de bouger**

PARCOURS CLIENT

Les organisations sont complexes. Les décideurs multiples. Vous avez besoin de voir plus clair dans les circuits décisionnels.

Quand on a trouvé le **Parcours Client** idéal on peut le reproduire ou s'en inspirer.

L'objectif ? Avancer stratégiquement en équipe grâce à une carte mentale d'organisation, des personas impeccables, un diagramme ICP irréprochable et les scénarios à emprunter concrètement pour votre offre.





OBJECTIFS

DE L'OFFRE

OBJECTIFS



Identifier un parcours client idéal.
Concevoir des fiches personas adaptées.
Lister les ICP.

PARCOURS CLIENT

NOS OFFRES

1

Ciblage Entreprise

Comment fonctionne la prestation ? Que pouvez-vous attendre de Permis de bouger ?

Le cas particulier de (Nom Société).

2

Conception de Mind-Mapping

PME (10 - 499 employés)

Ciblage de 8 entreprises

Entre 10 et 20 prospects décisionnaires

ETI ou Grande Entreprise (à partir de 500 employés)

Ciblage de 8 entreprises

Entre 20 et 30 décisionnaires

Fiche Persona

À Déterminer

3

Cahier des charges

Proposer des templates entièrement personnalisés pour tous les formats. S'aligner sur la recherche effectuée pendant le sourcing.

4

Planning Méthodologie Budget

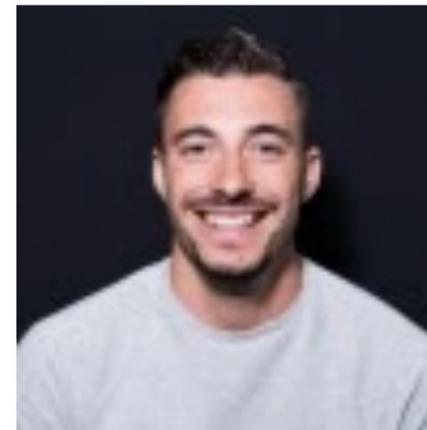
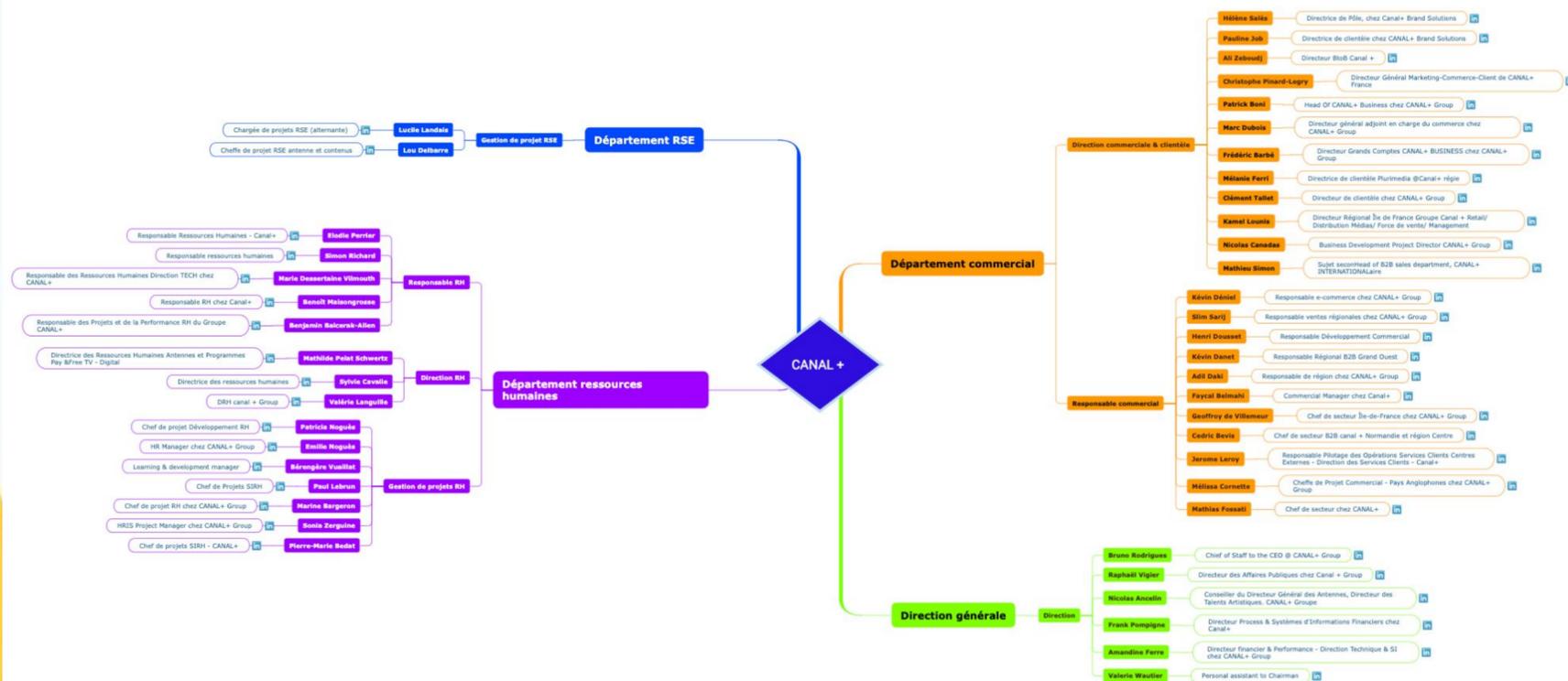
Qui sera votre contact et quel responsable pour quelle partie dans l'équipe, exemple de planning type pour une campagne.

5

MIND MAPPING ET FICHE PERSONA

NOS OUTILS

MIND MAP



Comment je l'aide?

L'achat d'art ou les expositions temporaires peuvent l'intéresser selon les besoins du moment. Valoriser autant les aspects aménagement qui peuvent l'intéresser pour l'aspect décoratif, design mais qui peuvent aussi coller aux différents plans en faveur du bien-être dans l'entreprise.

Pourquoi ça a de la valeur pour lui?

L'image des artistes ADLR est moderne et ouverte pour les espaces qui veulent créer une atmosphère personnelle. On doit faire des compliments à l'office manager sur la vie dans l'espace de travail et l'utilisation de l'art pour créer du lien et engager les conversations est reconnue par tous ceux qui lui font déjà une place.

Gustave Office manager

31 ans. En couple
Habite autour de République en appartement 2 pièces.
Apprécie la BD et les street-art, à titre personnel quand il rentre en contact avec des créateurs dans la presse ou sur les réseaux sociaux. Na pas de démarche proactive pour la découverte de l'art mais se laisse influencer positivement dans ses choix culturels par connaissance pour visite expositions et musées. Sensible à la QVT et à la très bonne image de l'entreprise pour ses équipes et ses clients.

QUICKWAY
600 personnes
Start-up IA

Enthousiasme Art 4 / 5
Ouverture Univers ADLR 5 / 5

Formation: Grande école de commerce.
Expérience professionnelle comme assistant directeur commercial facility management et première expérience office manager avant prise de poste.
Intéressé par le management des structures à forte croissance.

Qu'il s'agisse de gérer l'élargissement d'une équipe du simple au double suite à une levée de fonds, de déménager le siège, de superviser un chantier de rénovation ou d'améliorer les conditions de vie au travail des salariés, je suis là. D'après mon expérience, selon notre département de rattachement, les habitudes de l'entreprise et son niveau de maturité, les office managers peuvent être amenés à se spécialiser davantage dans un domaine mais nous attachons beaucoup d'importance au cadre de travail avant tout et l'art y est bienvenu.

Gère le quotidien de l'espace de vie de l'entreprise start-ups, grandes entreprises
Prise de décisions rapides en lien avec managers, board, comex
En collaboration active avec DG, Comex, bord et coopération quotidienne CHO. Resp QVT
Connaît la législation et les mesures en faveur de la QVT ainsi que les types de solutions. Intéressée par solutions innovantes.
Aime voir et analyser les effets concrets des prestations visant à améliorer la QVT : psychologie des collaborateurs et achat d'art ou expositions temporaires
Peut connaître offres concurrentes achat d'art
Plutôt jeune connaît bien son métier, considéré comme un pro dans de multiples domaines peut être un prescripteur affectif si grande rigueur de réponse et qualité du delivery.

Canaux de liaison: Mail, tel, LI,
Où le rencontrer ? Difficile IRL
Jours d'appel: mardi, jeudi.
Horaires d'appels: 9h - 17 h.
Ouvre les mails de présentation: oui!
Clic sur les liens de mails: oui

Peu de temps pour les events.

Recommandations au contact:
Disponible.

Engager sur les sujets généraux de la vie dans l'entreprise Vs présence d'art actuellement. Bienfaits de l'art dans la gestion du stress, développement de la productivité, de la créativité

FICHE PERSONA

DYNAMIQUE DE PRESTATION



PARTIE 1

Réunion d'une heure

Etude ou écriture du cahier des charges des campagnes en coopération avec (Nom Société).

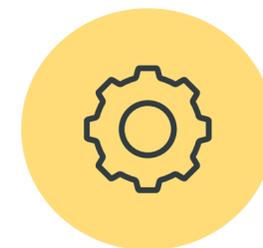
Précisions sur la le stratégie et conception du contenu.



BRIEF



CAHIER DE CHARGES



SRATÉGIE

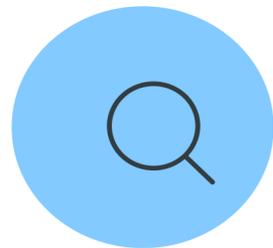
DYNAMIQUE DE PRESTATION



PARTIE 2

Livraison selon cahier des charges

Validation du cahier des charges. Ciblage entreprise / Prospect décisionnaire. Rendu final.



VALIDATION



PROTOTYPE



NOTRE TARIF



PARCOURS CLIENT

€ 1500



Mind Mapping

Fiches Personas

Interlocuteur

ON RESTE EN CONTACT

Gilles Misrahi
gilles.misrahi@permisdebouger.com
06 08 17 12 97



Nacer Belhafsi
nacer.belhafsi@permisdebouger.com
06

Pas d'adresse
On est en full remote
Désolé 😅



The background features a light blue, wavy, abstract shape in the center. Surrounding this are various colorful elements: a dark blue shape at the top left, a red shape with a blue dot and a pattern of small black dots, a yellow shape at the bottom left, a red shape with a pattern of small black dots at the bottom right, and a yellow circle on the right side.

MERCI !