

Contexte



Pour augmenter sa notoriété, Matris Industrie a décidé de faire appel au cabinet MITI.

Objectifs



Le référencement sur le web : grâce au SEO et SEA.

La communication sur les réseaux sociaux : LinkedIn en particulier

Projet



L'équipe MITI a accompagné le développement de Matris autour d'une communication stratégique.

TÉMOIGNAGE CLIENT

Jean Marc Berrier,
Responsable
commercial



Avec plus de 20 ans d'expérience, l'équipe MATRIS INDUSTRIE est un prestataire de services industriels basé à Chalon sur Saône, qui met à disposition ses compétences pour la réussite de divers projets industriels. L'entreprise propose un ensemble de prestations complémentaires permettant de répondre à tous besoins de transfert industriel, maintenance industrielle, montage et ingénierie étude.

Communiquer pour sortir du lot : le défi de Matris

"Il y a quelque temps, notre équipe a clairement fait le constat d'un manque de demandes entrantes. Pour répondre à ce défi, nous avons pour objectif de développer la notoriété de Matris, en utilisant notamment le levier de la communication.

Dans un premier temps, nous avons mis en place un plan d'action en interne qui comprenait diverses mesures de communication, mais nous nous sommes vite rendu compte que l'aide d'un prestataire externe spécialisé était devenue indispensable à notre stade.

Le problème ? Notre petite structure, qui n'était pas en mesure de débloquer des budgets importants dans le marketing et la communication. Nous avons donc décidé de tester quelques actions chez des prestataires, certains spécialisés dans le SEA, d'autres dans la communication...



À propos de MITI

Le cabinet MITI a pour seule mission d'aider les industriels français à accélérer leur croissance grâce à l'activation de leviers marketing souvent sous-utilisés.

Fondé sur les bases du cabinet Gtec, dont les fondateurs sont issus, le cabinet MITI propose un positionnement innovant dans la jungle des prestataires de services :

- Une maîtrise globale de la chaîne de valeur marketing.
- Une spécialisation sectorielle, en l'occurrence l'industrie.

qui nous a permis d'être présents autant sur le web grâce au SEO et SEA, que sur les réseaux sociaux par exemple. Et tout cela, centralisé au sein d'un seul et même cabinet !"

Faire partie du même monde : la clé du succès

"La complexité de notre secteur nous oblige effectivement à travailler avec des personnes qui comprennent vraiment notre travail, comme le cabinet Miti, qui intègre nos enjeux, nos besoins et nos contraintes. Je pense que c'est important d'avoir des cabinets comme celui-ci, experts dans un secteur d'activité en particulier !

En ce qui concerne nos actions avec le cabinet, nous avons mis en place une première campagne en juillet 2022, nous collaborons ensemble depuis maintenant plus de 6 mois.

Nous avons notamment mis en place une stratégie de communication sur LinkedIn, qui nous a permis d'augmenter nos visites sur la page de plus de 500% et d'élargir considérablement notre réseau de contacts.

Enfin, niveau budget, on a souvent l'impression que ce genre de stratégie est hors de prix, mais ce n'est pas toujours le cas ! Pour notre part, Miti a su s'adapter à notre cas et nous proposer des services adéquats. "

Mais le même constat revenait à chaque fois : comprenaient-ils vraiment nos enjeux ? nos besoins spécifiques ? ce secteur si particulier ?

Finalement, nous avons vite compris qu'un cabinet marketing qui comprend les enjeux de l'industrie, ça ne court pas les rues !"

La nécessité de mutualiser les actions

"J'ai aussi fait le constat que pour développer notre visibilité, nous devons mettre en place une vraie stratégie multicanal de communication, adaptée à notre secteur.

Après m'être penché sur le sujet du marketing industriel et de l'Inbound Marketing, j'ai cherché un prestataire externe expert en la matière, n'ayant ni le temps, ni les compétences pour mener à bien cette nouvelle stratégie.

Après être passés par des prestataires de tous types, nous sommes tombés sur le cabinet MITI, qui m'a été recommandé par un intermédiaire de Matris.

La différence c'est que MITI comprend vraiment nos enjeux industriels, étant spécialiste sur le secteur. Mais en plus de ça, le cabinet propose un panel entier d'actions de communication (et donc une vraie stratégie sur différents canaux),

