

AGENCE CONCEPTS

UNE STRATÉGIE MULTICANALE POUR BOOSTER VOTRE DÉVELOPPEMENT



Paul Soulier

On parle beaucoup de l'agence Concepts dans le milieu des entreprises, Paul SOULIER, son fondateur nous explique comment ses conseils et ses solutions en développement commercial et communication aident les entreprises à se développer.

Qu'est-ce qui vous a motivé pour créer l'agence Concepts ?

Avant de créer l'agence Concepts en juin 2018, je fus responsable des ventes B2B en Corrèze et en Dordogne pour une multinationale. Je croisais énormément d'artisans et de chefs d'entreprises. Certains me confiaient avoir du mal à faire connaître leur savoir-faire et à attirer de nouveaux clients. Face à ce constat, j'ai décidé de créer l'agence Concepts, avec pour objectif d'aider les professionnels à développer leurs parts de marché et à augmenter leur chiffre d'affaires.

Quels sont les défis auxquels font face vos clients ?

Les entrepreneurs qui font appel à nous - de toutes tailles, du solopreneur à la concession automobile en passant par les professions libérales voire les grands groupes - ne savent pas toujours quelles solutions mettre en place pour se développer. Ils ont simplement conscience de la nécessité de communiquer. Ils ont raison : on n'attire pas les clients si on ne communique pas. Encore faut-il savoir le faire. Communiquer efficacement ne s'improvise pas. Nous aidons nos clients dans la création et la mise en place de stratégies de marketing et de publicité adaptées à leurs besoins pour atteindre leurs objectifs.

Comment opérez-vous pour créer des stratégies personnalisées ?

Nous proposons uniquement des stratégies en adéquation avec les attentes et les comportements d'achat des consommateurs. Avant de parler de communication, nous faisons donc un état des lieux complet du secteur d'activités de nos clients, de leurs parts de marché locales et des tendances. Nous sommes ensuite en capacité de fournir des conseils sur-mesure et de mettre en place une stratégie multicanale. Il est en effet essentiel d'utiliser à la fois le papier et le digital pour bénéficier d'un taux de visibilité exceptionnel. Même si le papier entraîne souvent un taux de retour et de lectorat plus élevé que les supports numériques, le digital reste absolument indispensable en 2025 lorsqu'il s'agit de faire connaître les particularités de son entreprise.

Votre concept a-t-il évolué depuis la création de l'agence ?

On ne communiquait pas en 2018 comme on le fait en 2025. La stratégie multicanale dont je viens de parler n'était pas en vigueur il y a 7 ans. J'ai développé ce savoir-faire en suivant régulièrement des formations et en assurant une veille constante sur l'actualité des outils de marketing et sur les innovations en terme de communication. Pour être efficace, je travaille avec une équipe d'indépendants composée de

conseillers commerciaux, de graphistes, de vidéastes et de community managers. Nous travaillons en synergie pour offrir des solutions créatives et efficaces. Je continue évidemment de suivre de près les tendances de mon secteur d'activités, notamment en me rendant régulièrement sur des salons pour découvrir les innovations en matière de marketing, d'intelligence artificielle, de e-commerce et de data.

Comment mesurez-vous l'efficacité de vos actions ?

Sans entrer dans le détail, nous avons évidemment des outils pour mesurer l'impact de nos interventions. Nous analysons régulièrement nos résultats pour continuer à nous améliorer et offrir le meilleur à nos clients. Néanmoins, l'efficacité véritable de nos interventions se mesure surtout aux retours obtenus par le client. En témoigne nos avis google qui sont la plus belle preuve de nos résultats. Notre métier consiste, en substance, à lancer, à développer et à accompagner un bon bouche-à-oreille, et le métier de nos clients consiste à transformer ce bon bouche-à-oreille en acte d'achats et en chiffre d'affaires. Et ça, on ne peut pas le faire pour lui. Il faut croire que la plupart des entrepreneurs obtiennent des résultats concrets grâce à notre accompagnement puisque 9 clients sur 10 nous font confiance d'une année sur l'autre.

Améliorez votre
Bouche à Oreille

Développez
vos parts de marché

Augmentez votre
chiffre d'affaires

Atteignez vos
objectifs

Conseils et Solutions en développement Commercial et Communication

09 83 55 55 55

contact@concepts.fr