



**CROISSANCE D'ACTIVITÉS**

au moyen de projets digitaux

**DU CONSEIL À LA RÉALISATION**

selon votre vouloir-faire

**EN S'AUTO-FINANCANT**

par les résultats



# 4 GRANDES OFFRES

Toujours "sur mesure", selon votre vouloir-faire et réalités

CONSEILLER

RÉALISER

1



## RENDRE POSSIBLE

une ambition d'entreprise ou digitale

en **CLARIFIANT & ORGANISANT**  
stratégie / moyens / priorités d'actions

2



## RENDRE EFFICACE

des projets en cours ou à l'étude

en **OPTIMISANT**  
opérations / performances / budgets

3



## RENDRE EFFECTIF

de nouvelles initiatives & offres

en les **EXPÉRIMENTANT**  
au plus vite sur le marché

*Votre intention*

Trouver & préciser les **IDÉES & SOLUTIONS**  
qui vont convaincre  
vos **ACTIONNAIRES / DÉCIDEURS**

Préciser & déployer un **PROJET**  
dans votre **ÉQUIPE** ou en **TRANSVERSE** :  
vente, achat, marketing, logistique, RH...

Tester & ajuster  
auprès des **UTILISATEURS & PARTENAIRES** :  
la meilleure façon de savoir et convaincre

*Exemple de prestations*

Interviews / ateliers / diagnostic  
Recommandations quantifiées et  
opérationnelles  
Suivi possible de la **MISE EN OEUVRE**

Business case  
Cahier des charges fonctionnel  
**DIRECTION DE PROJET** ou  
**DÉLÉGATION** d'un expert dans vos équipes

**ASSISTANCE** ou **DÉLÉGATION COMPLÈTE**  
(conception, production, exploitation).  
Structuration d'une **DÉMARCHE INNOVATION**  
(partenaires, locaux...)

4

**RENDRE DIFFÉRENT** les manières de **PENSER** ou d'**AGIR** de votre organisation

Organisation de **FORMATIONS & ÉVÉNEMENTS** : séminaire annuel, journée thématique comme un **DIGITAL DAY**  
pour sensibiliser au digital, mobiliser des décideurs, découvrir des nouvelles techniques (design thinking...)

**Avec l'appui de notre ÉCOSYSTÈME : agences spécialisées, freelances... Plus de 100 SPÉCIALISTES DE TOUTE TAILLE ET BUDGET**  
**Nous travaillons aussi avec vos partenaires actuels**



## STRATÉGIE DIGITALE / D'ENTREPRISE

Acteur international dans le MÉDICAL, en manque de croissance sur son cœur de métier (organisation de congrès et formations)

PLAN DE CROISSANCE À 2 ANS précisant les offres & opérations en digital et l'entrée sur un métier + rémunérateur

SUIVI DES PROJETS CLÉS :

- Nouveaux produits & services communautaires
- Réorganisation des équipes Ventes & IT
- Implémentation d'un outil CRM

**RÉSULTATS :**  
**+ 10% en CHIFFRE D'AFFAIRES**  
**en 2 ANS**

## MULTICANAL / PLACE DE MARCHÉ

DISTRIBUTEUR SPÉCIALISÉ perdant des clients dans ses MAGASINS et souhaitant accélérer en eCommerce

Elaboration de la STRATÉGIE MULTICANALE précisant les efforts & gains

DIRECTION ou SUIVI des projets clés :

- Choix d'une solution MARKETPLACE
- Lancement d'offres dématérialisées
- D'un référentiel client unique

**20% en REVENU ANNUEL en 1 an**  
**sur les CLIENTS AINSI FIDÉLISÉS**  
**«ON LINE»: plus de 50% DU CA désormais**

## RELATION CLIENT / DONNÉES

FABRICANT B2B2C à la CONNAISSANCE CLIENT FINAL limitée : nombreux intermédiaires, CRM inopérant malgré 2 ans de projet avec la DSI

Création d'un PROGRAMME RELATIONNEL EN 3 MOIS captant de la donnée « fine » :

- Cibles prioritaires
- Canaux & outils à utiliser
- Mécanique : avantages, statuts, modalités d'adhésion, parcours clients

**NOUVEAU BUSINESS sur la DONNÉE**  
**FIDÉLISATION de PARTENAIRES**  
**et CLIENTS FINAUX**

*Pas de projet « type » et jargon (cadrage, roadmap... )*

*Nos travaux partent des **ENVIES & PROBLÈMES** rencontrés par vos équipes & utilisateurs*



## EXPÉRIENCE CLIENT / OFFRES & OPÉRATIONS

Pour des magasins TÉLÉCOMS,  
pas assez rentables au m2 :

Nouveaux services CLICK & COLLECT,  
fournisseurs & circuits LOGISTIQUES

RÉSULTAT D'EXPLOITATION x4  
en 1 AN

## ECOMMERCE / BOUTIQUE EN LIGNE

Refonte du site d'un ASSUREUR pour  
compléter l'offre de services et en agences

Lancement d'une plateforme (site, offres,  
logistique) d'un ÉDITEUR JEUX VIDÉO

NOUVEAUX CLIENTS & REVENUS  
sans dommage pour les autres canaux

## MARKETING DIGITAL / COMMUNICATION

Pour un HÔTEL DE LUXE : élaboration et  
gestion de campagnes à la performance

référencement gratuit et payant Google,  
reciblage, réseaux sociaux, emails...

Relance du CA malgré le COVID  
En 2 mois : 20% EN COMMANDES  
et -10% en COÛT D'ACQUISITION

## MOBILISATION INTERNE / DÉCIDEURS & ÉQUIPES OPÉRATIONNELLES

FOND D'INVESTISSEMENT  
organisation & animation  
d'un « DIGITAL DAY »

Aider les CHARGÉS D'AFFAIRES  
à mieux évaluer le volet « digital »  
de leurs cibles ou participations

AUTRE FOND  
SÉMINAIRE d'une journée  
avec leurs participations

Trouver avec leurs DIRIGEANTS  
des solutions communes  
pour accélérer en digital

OPÉRATEUR TÉLÉCOM  
ATELIERS COLLABORATIFS multi-équipes

Elaborer avec l'ÉQUIPE DIGITALE un plan  
d'actions à 2 ans avec les autres métiers  
(Magasins, Informatique, Relation Client)



### PME / ETI (Taille Intermédiaire)

MÉDICAL /  
ÉVÈNEMENTIEL



TOURISME /  
HOSPITALITÉ



### FONDS D'INVESTISSEMENT

pour leurs ÉQUIPES ou PARTICIPATIONS  
sur des marchés B2B et B2C



### "GRANDS" GROUPES / FILIALES / CENTRES D'INNOVATION

RETAIL /  
MULTICANAL



LUXE /  
E-BUSINESS



SANTÉ /  
E-COMMERCE



TÉLÉCOMS /  
GRAND PUBLIC



TÉLÉCOMS /  
PROFESSIONNELS



AUTOMOBILE /  
MOBILITÉ





# POURQUOI NOUS FAIRE CONFIANCE

4 raisons

# MYKADO

≡ Digital Business Makers

## CONSEIL ET RÉALISATION

En associant toujours  
penser & faire.  
Stratégie & opérations

*Nous vous aidons  
CONCRÈTEMENT.  
Pas que du  
PowerPoint*

## VÉCU FORT EN ENTREPRISES

Pas comme tant  
d'intervenants

*Nous vous aidons  
RAPIDEMENT.  
En ayant pratiqué  
vos réalités*

## modèle d'ÉCOSYSTÈME sans charges fixes

Sourcing d'expertises  
selon votre besoin avéré.  
Pas le nôtre

*Vous avez la garantie  
de vrai « sur mesure »  
à un PRIX PLUS  
COMPÉTITIF*

## obsessions RÉSULTATS et RENTABILITÉ

«Success fees\*» et  
délégation de A à Z  
possibles

*Vous AUTO-FINANCEZ  
notre intervention  
par ses résultats*

*\*Rémunération indexée sur les résultats. Voir notre site pour plus de détails*

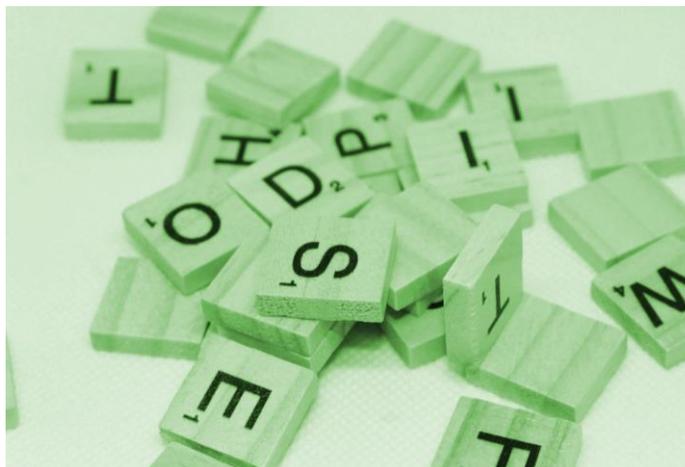


[www.mykado.co](http://www.mykado.co)



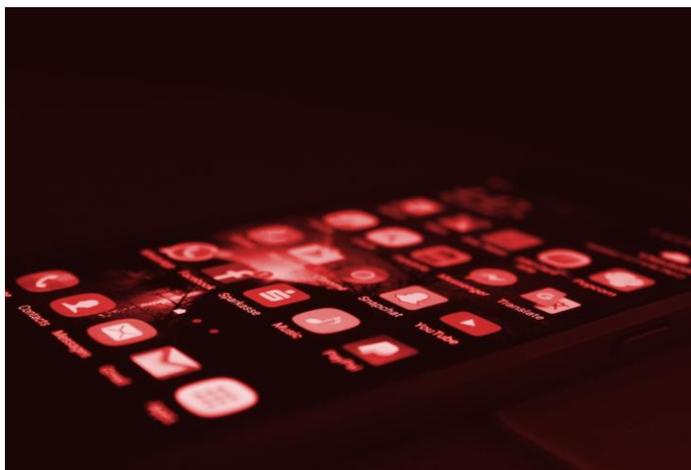
Rubrique « Contact »

Formulaire spécifique



Email

[remylacombe@mykado.co](mailto:remylacombe@mykado.co)



[Page Linkedin mykado.co](#)

Pour suivre  
nos actualités

