

Eurojumps

Communication: pack de démarrage La problématique du client:

Eurojumps est une société nouvelle qui désire commercialiser en France puis en Europe des matériels de saut d'obstacle en pvc. Elle ne dispose d'aucun élément de communication, ni d'identité visuelle.

Etudes:

Analyse du marché: Points saillants du marché - Analyse quantitative et qualitative du marché cible - Synthèse des forces et faiblesses du produit - Analyse des positionnements possibles - Identification des opportunités de positionnement.

Définition du plan d'actions commerciales: Séquences de actions - outils nécessaires - choix des supports média

Proposition créations: Logo - Promesse - Arguments - Charte/Image graphique Réalisations:

Logo, Charte graphique.

Photographie.

Plaquette.

Insertion publicitaire.

Matériel d'exposition, adhésifs.

Site web: <http://www.eurojumps.com>