

Le partenaire idéal : Comment sélectionner votre cabinet de conseil marketing

Expertise et Alignement Stratégique

- Adéquation entre les compétences du cabinet et vos objectifs spécifiques (SEO, branding, acquisition, etc.)
- Preuve de résultats concrets obtenus dans votre secteur d'activité
- Capacité à proposer une vision stratégique à long terme plutôt que des tactiques isolées
- Compréhension approfondie de votre cible et de votre marché

Méthodologie et Processus de Travail

- Clarté des étapes de travail et des livrables attendus
- Réactivité et disponibilité de l'équipe dédiée au projet
- Outils de gestion de projet utilisés pour le suivi des tâches
- Flexibilité du cabinet face aux changements de priorités

Transparence et Reporting

- Fréquence et format des points de suivi (hebdomadaires, mensuels)
- Indicateurs de performance (KPIs) définis en amont et partagés
- Accès direct et total aux données et aux comptes publicitaires
- Qualité des analyses fournies pour justifier les décisions prises

Culture et Fit Relationnel

- Compréhension de vos valeurs et de votre identité de marque
- Qualité de la communication et fluidité des échanges
- Capacité à challenger vos idées de manière constructive
- Stabilité de l'équipe en charge de votre compte

Évaluation Financière

- Structure tarifaire transparente (forfait, taux horaire, commission)
- Absence de coûts cachés ou de frais de gestion imprévus

- Rapport entre l'investissement consenti et le retour sur investissement (ROI) projeté
- Conditions de sortie et flexibilité contractuelle