



## Présentation de l'entreprise



*Vision complète, actions concrètes.*

Nous aidons les entrepreneurs à prendre de meilleures décisions en matière de communication marketing afin de générer de la croissance dans leur entreprise.



## Notre approche, basée sur 3 principes

### Simplicité

Notre structure, nos processus et notre approche client se veulent simple. Nous sommes flexibles dans nos façons de faire, ce qui nous permet de nous adapter à la réalité de nos clients et de constamment nous améliorer.

### Plaisir

Nous sommes passionnées de ce que nous faisons et chaque jour, le plaisir fait partie intégrante de notre travail. Pas question d'aborder des problématiques sur une note grave et maussade, à chaque problème, il y a une solution !

### Rigueur

Le diable est dans les détails, et en marketing, c'est en finissant tous ces détails qu'on fait la différence. Que ce soit dans l'exactitude et la profondeur de nos recommandations, dans la qualité de nos livrables ou la finesse et la constance des actions mises en place pour nos clients, notre rigueur laisse sa marque.



Aider les entrepreneurs et leur transférer nos connaissances, c'est ce qui nous passionne. C'est la raison pour laquelle on se lève à tous les matins, heureuses de rentrer au travail. C'est ce qui motive chaque action et qui nous pousse à collaborer pour mieux performer.

Que fait-on concrètement? Nous sommes des stratèges en communication-marketing et nous aidons les entrepreneurs à prendre quotidiennement de meilleures décisions en matière de communication et de marketing, en leur partageant nos trucs, nos conseils et nos outils afin de générer de la croissance dans leur entreprise et les aider à réaliser leurs rêves, qu'ils soient grands ou petits. Nous travaillons en impartition ou en accompagnement, mais surtout, nous travaillons en collaboration avec nos clients et leur équipe.

## NOS VALEURS



Nos valeurs sont au coeur de notre entreprise et de notre équipe. Elles guident chaque décision, chaque action. Elles nous poussent à nous dépasser et à livrer le meilleur de nous-mêmes, à chaque projet.

### Apprendre et devenir meilleurs.

L'ouverture à l'apprentissage et au partage de connaissances permet à tous de progresser, ainsi que la remise en question et la flexibilité.



### Se dévouer à l'excellence.

Avoir le souci du travail bien fait, être minutieux, trouver une motivation à relever de nouveaux défis.



### Collaborer pour mieux performer.

Aucun de nous ne sait ce que nous savons ensemble. Avoir l'esprit collaboratif contribue à l'atteinte des objectifs.



### Cultiver la complicité.

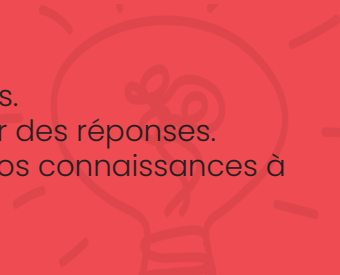
L'empathie est au centre de notre approche client, l'écoute et l'ouverture à l'autre nous permet de mieux avancer.



## COMMENT ELLES PRENNENT FORME?

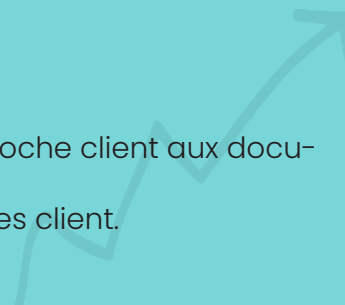
### Apprendre et devenir meilleurs.

- Nos services conseils : basés sur le partage de connaissances.
- Notre ouverture à se challenger, à se documenter, à chercher des réponses.
- Notre projet de développement d'entreprise, pour partager nos connaissances à encore plus d'entrepreneurs!



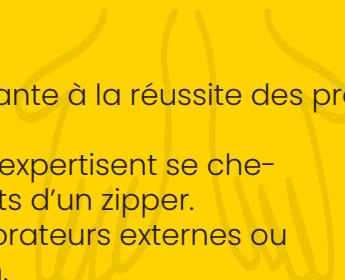
### Se dévouer à l'excellence.

- Par nos outils standardisés.
- Le souci du détail dans tout ce que nous faisons, de l'approche client aux documents remis aux clients.
- Par nous désir de constamment aller au devant des attentes client.



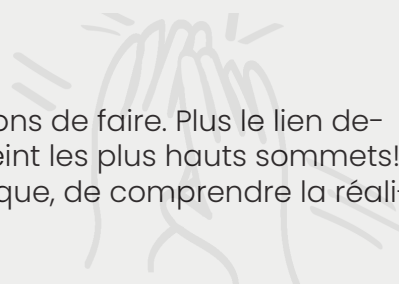
### Collaborer pour mieux performer.

- Notre approche à l'interne, où chacune de nous est importante à la réussite des projets et au développement de l'entreprise.
- Notre équipe complémentaire, où certains aspects de nos expertises se chevauchent, mais où d'autres se complètent, comme les dents d'un zipper.
- Notre composition flexible, où l'on travaille avec des collaborateurs externes ou l'équipe de nos clients. Nous croyons en la force de chacun.



### Cultiver la complicité.

- La création de lien de confiance est au cœur de nos façons de faire. Plus le lien devient fort, plus la complicité s'installe. Et c'est là qu'on atteint les plus hauts sommets!
- Plus on est complice, plus on est capable d'être empathique, de comprendre la réalité de l'autre et de s'y adapter.



## APPROCHE CLIENT

01

### Analyse, stratégies, actions et rétroactions

Au fil des ans, nous avons développé une approche analytique des communications et du marketing sans mettre de côté sa créativité. La gestion de projet, pour être efficace et efficiente, combine des actions et des prises de décision rapides basées sur des données fiables et organisées.

02

### Une collaboration AGILE

Se rapprochant de la méthode de travail AGILE, nous privilégions la méthode de travail participative. C'est-à-dire que nous préparons les stratégies en étapes, où les clients sont impliqués pour discussion. Nous prenons le soin de faire valider chaque étape de l'avancement des projets, que ce soit dans l'élaboration de la stratégie ou dans la création des outils proposés, et ce, selon les délais prescrits.

03

### Communication fluide et transparente

Régulièrement, nous nous engageons à partager les réflexions et stratégies élaborées aux clients. Ils ont ainsi une vision complète de l'avancement et de la direction que nous prendrons dans le projet. Nous leur partageons également les étapes à venir et ce que nous attendons d'eux et des partenaires pour poursuivre le projet.

## INDUSTRIES QUE NOUS DESSERVONS



### AGROALIMENTAIRE

Producteurs  
Transformateurs  
Détailants  
HRI  
OSBL et associations

### DOMAINES SPÉCIFIQUES

Vins et liqueurs  
Café  
Chocolat - Confiserie  
Boulangerie - Pâtisserie  
Acériculture  
Viandes - Transformée et fumée  
Prêt-à-manger  
Restaurant - Traiteur  
Etc.



### PROFESSIONNELS

Domaine de la santé  
Enseignement de l'anglais  
Design industriel  
Agence immobilière  
Avocats  
Services financiers  
Travailleurs autonomes  
PME B2B et B2C



### ORGANISMES

OSBL  
Municipal  
Parapublic  
Éducation et petite enfance



### MANUFACTURIER

Construction  
Distribution de matériaux de construction  
Meubles  
PME B2B et B2C

## À PROPOS DE NOUS

---

### DU MARKETING INTELLIGENT

Nous sommes nés d'une vision grand angle de ce que devrait être le marketing et les communications. À partir des stratégies élaborées, nous mettons en place des plans d'actions réalistes et faciles à utiliser par vos équipes.

### DES SERVICES-CONSEILS

Nous sommes une firme conseil en marketing et en communication qui prend en compte tous les départements de votre entreprise. Notre méthode de travail permet d'atteindre vos objectifs tout en s'adaptant à vos besoins et à votre réalité.

Nous travaillons en impartition ou en accompagnement, mais surtout, nous travaillons en collaboration avec votre équipe, pour des résultats gagnants!

Quelques-uns de nos services :

- Analyse et diagnostic de vos actions marketing
- Analyse des ventes
- Positionnement de marché
- Stratégies de prix et de produits
- Développement de points de vente
- Expérience client et fidélisation de clientèle
- Plan de communication
- Arborescence de site web et infrastructure des pages pour l'aide à la conversion
- Rédaction web (pour ton contenu de ton site)
- Planification et gestion des médias sociaux (et stratégie publicitaire)
- Planification et mise en place de stratégie de contenu (infolettre, blogue, vlog, etc.)

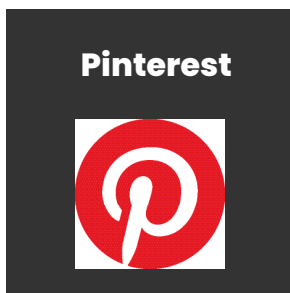
### DES COLLABORATEURS ET PARTENAIRES

Nous collaborons avec plusieurs firmes partenaires dans de nombreux dossiers. Ceci nous permet de concentrer notre énergie et nos efforts sur les paramètres du mandat qui concernent notre expertise.

### DU CONTENU - NOTRE EXPERTISE SUR LE WEB



Chaîne Panoramik



/panoramikpointco



panoramik.co/blogs/

# Votre stratège

## **Marilyn Grenier, présidente chez Panoramik et stratège en communications-marketing**



Cumulant plus de dix ans d'expérience en plan de communications, en organisation d'événements, en publicité, en formation et en gestion de projet, Marilyn est stratège en communication-marketing. Toujours proactive, elle conçoit et propose des stratégies marketing et des outils de communication qui correspondent à votre réalité et à vos besoins afin d'obtenir les résultats que vous souhaitez. Femme de cœur dévouée à sa clientèle, elle vous accompagne dans l'intégration des processus communicationnels et s'assure que vous et vos employés comprenez le fonctionnement des outils implantés.

Au sein de Panoramik, Marilyn a collaboré étroitement avec plusieurs entreprises et organismes dans l'élaboration de leur stratégie de commercialisation, de communications et de placements publicitaires, en plus de s'occuper de la gestion de projet, de l'exécution des plans d'action et des mandats de formation en communication. Grâce à sa rigueur, à son regard critique, à sa précision et à sa créativité, les entreprises et orga-

nismes ont pu mieux communiquer, accroître leur notoriété, faire rayonner leur marque, en élargir la portée et, ultimement, augmenter leurs ventes.

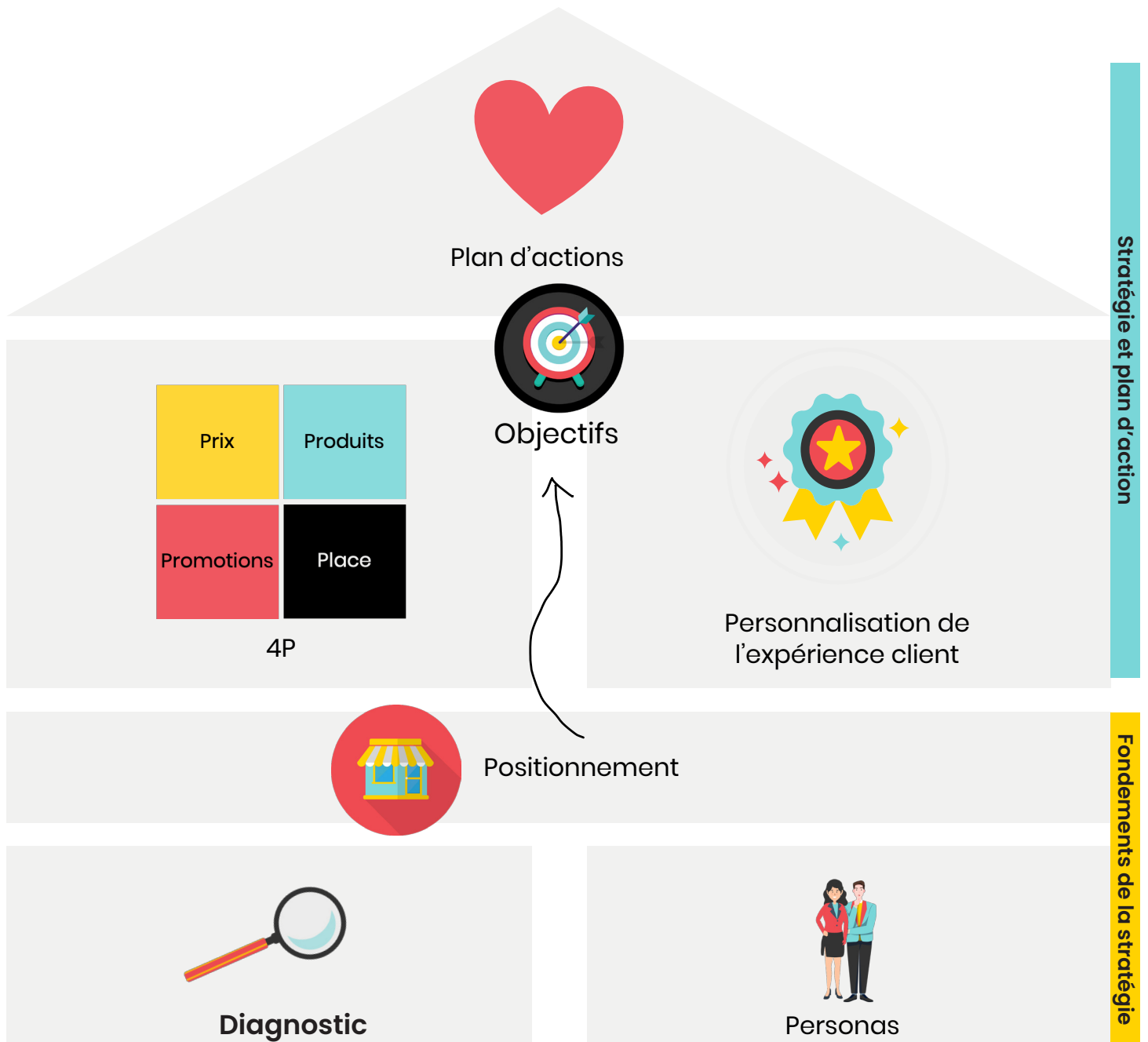
Sa mission ? Aider les entrepreneurs à prendre de meilleures décisions en matière de communication-marketing au quotidien. Pour y arriver, elle partage son expertise et développe les connaissances et les compétences à ses clients afin qu'ils soient autonomes.

Elle est experte du secteur de l'agroalimentaire, des OBNL et des entreprises de services. C'est une professionnelle reconnue pour la justesse de ses diagnostics, sa compréhension de l'environnement communicationnel et des enjeux, l'efficacité de ses placements publicitaires, la précision de ses plans stratégiques, sa créativité et la qualité de son service à la clientèle.

Ses différentes aptitudes l'ont mené à développer une expertise en :

- Planification stratégique des communications;
- Création de plan d'action communication-marketing et leur exécution;
- Diagnostic communication-marketing complet (incluant analyse des ventes et du portefeuille produit)
- Développement de parcours clients et d'entonnoir de conversion en ligne;
- Création de stratégies publicitaires traditionnelles et web;
- Rédaction spécialisée d'outils et de phrases d'accroches;
- Développement d'outil de pavoisement et promotionnels;
- Stratégies de soutien aux ventes et au marketing;
- Formation en communication;
- Coordination et gestion de projet.

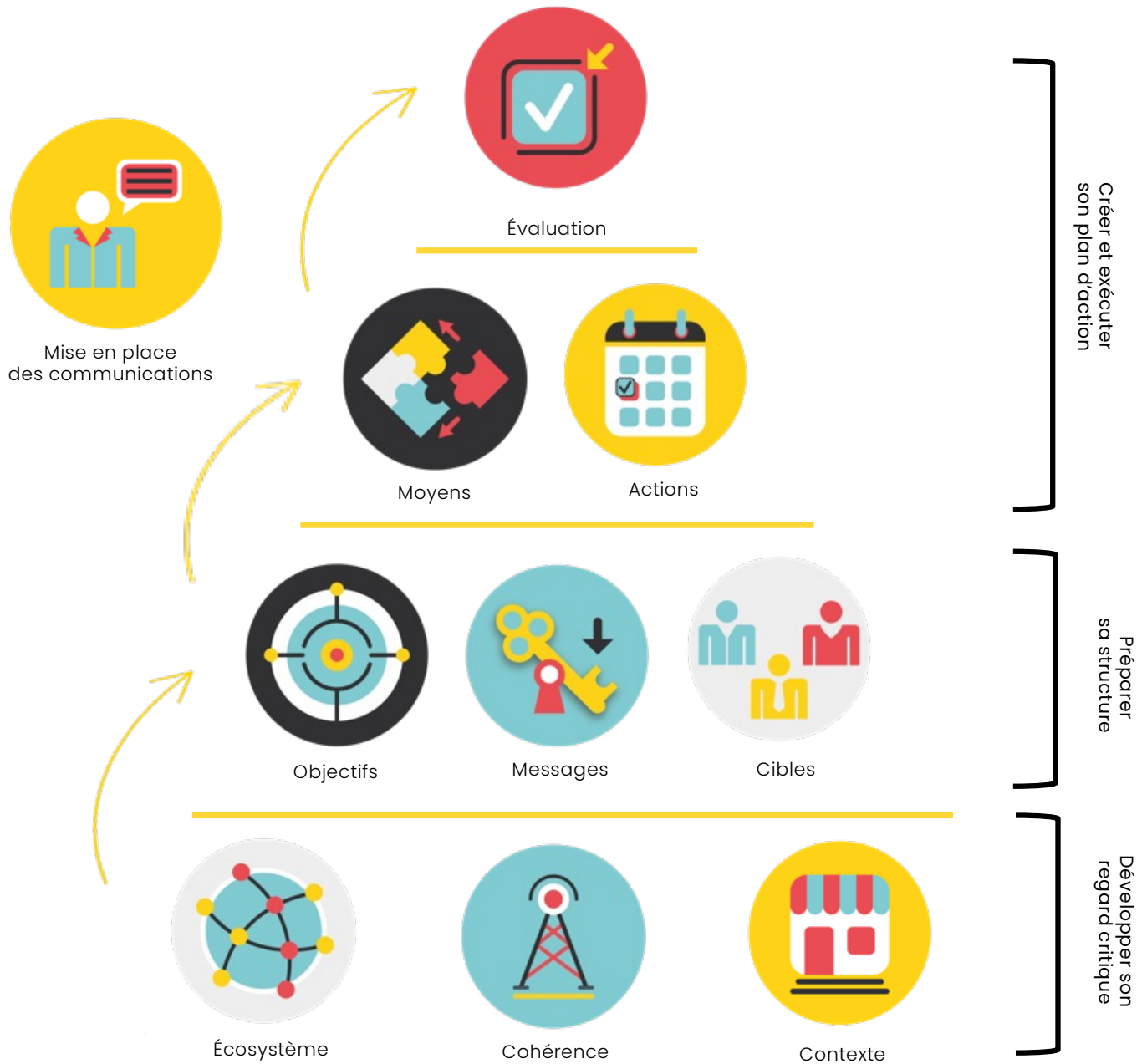
Elle est membre du réseau Agriconseils et s'est impliquée dans différentes organisations d'envergure au



On appelle ce schéma la Maison du marketing, où la prise de données, la connaissance des cibles (personas) et le positionnement constituent sa fondation, la base d'une stratégie efficace. Il est ensuite plus facile d'asseoir les stratégies (4P), l'expérience client et le plan d'action sur ces données concrètes.

Dans le cas d'une stratégie de mise en marché, nous allons nous attarder à l'aspect 4P en détails, et plus spécifiquement à l'aspect "Place", qui constitue le réseau de distribution, les stratégies et la logistique qui s'y rattache.

# STRUCTURE D'UNE STRATÉGIE COMMUNICATION SELON PANORAMIK



La pyramide des communications repose sur des éléments de base, où, comme pour la stratégie marketing, la prise de données, la connaissance de l'écosystème des communications de l'entreprise (ses parties prenantes internes et externes), des piliers de cohérence et du contexte constituent sa fondation, la base d'une stratégie efficace. Ce sont des éléments intrinsèques de la stratégie globale de communication de l'entreprise, qui sont généralement reliés au plan d'affaires ou au plan stratégique de croissance ainsi qu'aux prémisses de base du plan marketing, comme le positionnement et l'image de marque.

Il est ensuite plus facile de déterminer quoi dire, à qui le dire, comment le dire et par quels moyens grâce à ces données concrètes.



## ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



### Plan de commercialisation, accompagnement stratégique, exécution et mise en place d'actions

- Élaborer un plan de commercialisation afin de :
- Structurer les actions de mise en marché, de marketing et de communication qui permettront de développer les ventes, fidéliser la clientèle estivale et stimuler la récurrence d'achat, principalement hors saison touristique.
- Structurer les actions de communication et de promotion afin d'être cohérent et aligné avec les objectifs de croissance.
- Établir une ligne éditoriale qui facilitera la création de contenu et les différentes actions de communication.
- Optimiser le circuit de ventes en ligne et de proximité et les étapes qui y sont reliées.

### RÉSULTATS

- Notoriété : augmentation de la couverture médias sociaux de 99 % en un an.
- Augmentation des ventes en ligne de 37 % en un an.
- 50 % de l'augmentation des ventes en lignes provenant de la mise en place d'une stratégie d'infolettre.
- Augmentation des ventes hors saison touristique de 10 %.
- Augmentation des ventes globales pour l'année de 30 %.
- Fidélisation de la clientèle touristique par l'achat en ligne, l'ajout d'une offre d'abonnement et la constance des actions de promotion (médias sociaux et infolettre).



**Ne manquez plus jamais de café grâce à nos abonnements!**

Du café frais en tout temps sans avoir à y penser? C'est ce que vous propose Café Charlevoix avec ses abonnements entièrement personnalisables!

En plus d'économiser 10% sur toutes vos commandes, vous recevez à votre porte, à la fréquence choisie, votre sélection de cafés fraîchement torréfiés.

Visitez notre page abonnement pour tous les détails:  
<https://cafecharlevoix.ca/abonnement/>

S'abonner c'est facile et rapide! Alors pourquoi s'en passer?!


**Cliquez ici pour vous abonner**

**Bonne dégustation!**

REVIVEZ LE MAGNÉTISME DE CHARLEVOIX À CHAQUE GORGÉE.

CAFÉ POUR EMPORTER - CAFÉ EN VRAC - BOUTIQUE EN LIGNE - ATELIERS SUR LE CAFÉ

[cafecharlevoix.ca](https://cafecharlevoix.ca)



**Commandez-vous! 25% sur votre première livraison**

**EN SAVOIR PLUS**

Pour un temps limité



**Café Charlevoix, microtorréfacteur**  
Commandité · 99

Une délicieuse randonnée à travers les fines effluves de notre torréfaction artisanale.

**Un panorama de saveurs préparé avec minutie.**

cafecharlevoix.ca  
**10% de rabais en ligne code : solidaire**

13

J'aime



**CAFÉ CHARLEVOIX**  
MICROTORRÉFACTEUR

**NOUVEAU POINT DE VENTE FUMOIR ST-ANTOINE**

ST-ANTOINE



# ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



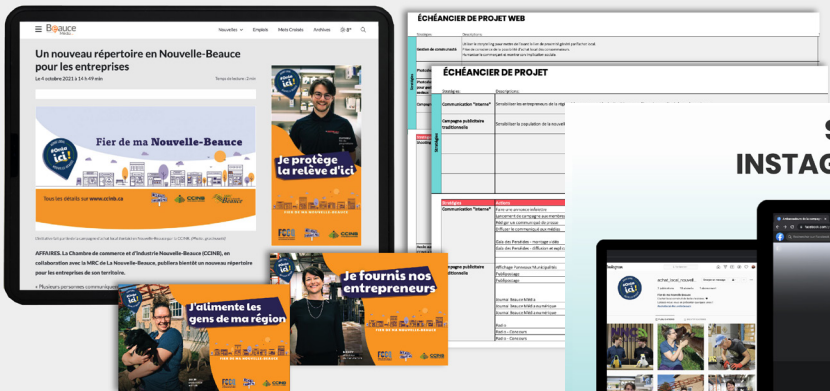
## Accompagnement stratégique, exécution et mise en place d'actions

- Élaborer des stratégies de communication pour la mise en place d'une campagne de sensibilisation à l'achat local (en collaboration avec Zonart)
- Établir une stratégie et un plan de communication décrivant des actions concrètes pour atteindre les objectifs de campagne.
- Accompagner l'équipe de la CCINB et prendre en charge une portion de la mise en place de la campagne :
  - Création graphique des visuels de campagne (publicités journal, campagnes publicitaires web et médias sociaux, publications, médias sociaux, etc.)
  - Élaboration et rédaction des messages clés et des phrases d'accroche
  - Élaboration d'un calendrier éditorial et gestion des médias sociaux
  - Gestion des campagnes publicitaires web.
  - Scénarisation et supervision de plateau de tournage pour capsule vidéo.
  - Gestion de projet et recommandations stratégiques.

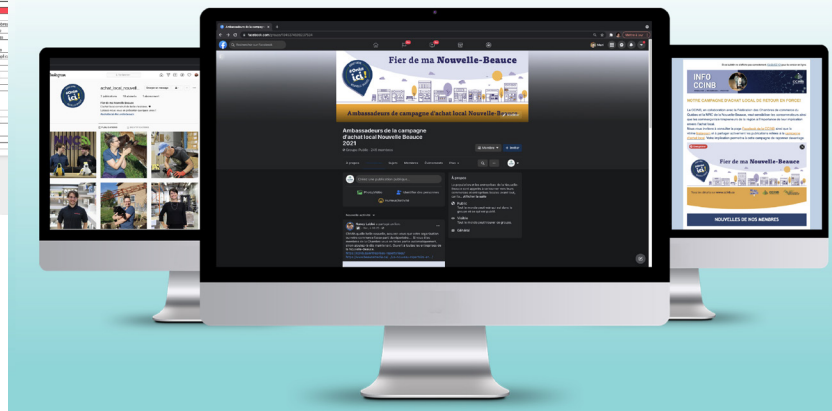
## RÉSULTATS

- Campagne publicitaire web permettant de rejoindre une couverture totale de 102 838, soit la population de la Nouvelle-Beauce à 272%.
- Campagne radio entendue par 372 000 auditeurs et journal à 100 000 vues/mois.
- Mobilisation de la communauté entrepreneuriale via la création d'un groupe Facebook ayant amené l'adhésion de 300 ambassadeurs.

### ACCOMPAGNEMENT - GESTION DE PROJET STRATÉGIE ET CONCEPTION PUBLICITAIRE



### STRATÉGIE DE CONTENU INSTAGRAM, FACEBOOK, INFOLETTRE





## ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE

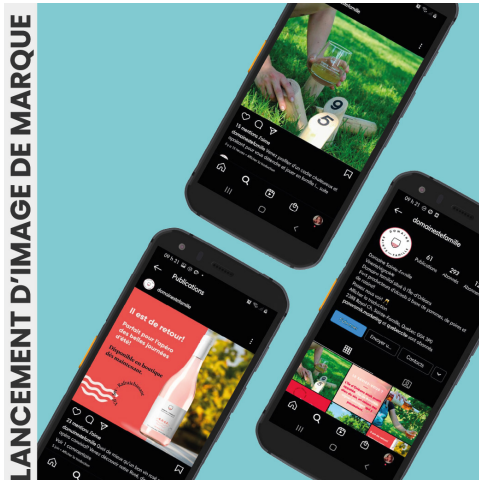


### Accompagnement dans l'élaboration des différentes stratégies de marketing par Panoramik

- Stratégie marketing et de commercialisation.
- Service conseil pour la mise en marché et le développement d'un réseau de proximité.
- Lancement d'une nouvelle image de marque créée par Amélie Côté Design.
- Création d'un nouveau site web en collaboration avec Zonart
- Accompagnement à la mise en place des actions de communication marketing :
  - Gestion des médias sociaux (Facebook et Instagram)
  - Gestion des campagnes publicitaires web
  - Gestion de projet, rédaction et création d'outils variés (enseigne, fiches produits, affichage, etc.)

### RÉSULTATS

- Plus de 60% d'augmentation des ventes par rapport à l'année précédente.
- Objectif annuel des ventes du réseau de détaillants dépassé après 5 mois de mise en place des actions.
- Engouement ressenti pour la marque due à la popularité de plusieurs produits en boutique et chez les détaillants (augmentation de la notoriété de marque).
- Augmentation de l'achalandage au Domaine dû à la présence en ligne (réseaux sociaux), la fidélisation de la clientèle et le référencement (bouche-à-oreille).





ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



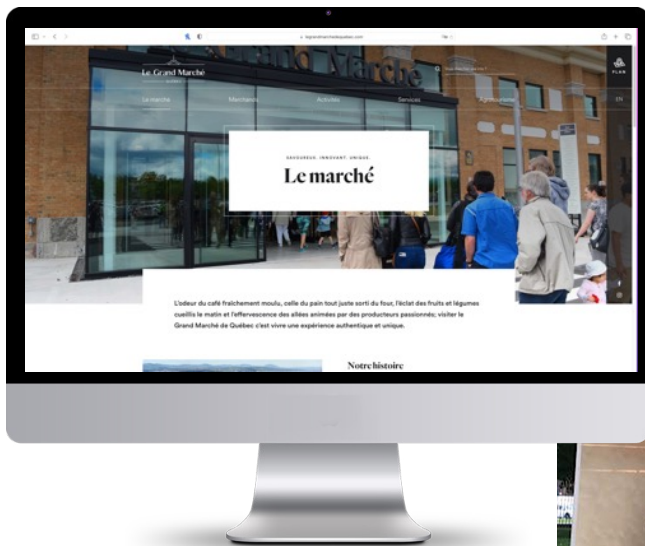
## Planification stratégique de de l'ouverture du Grand Marché de Québec

La concertation des différents intervenants était l'une des clés de la réussite de ce projet. Dans cet esprit, nous avons :

- Participé à l'ensemble des rencontres d'élaboration du concept initial du Grand Marché avec les professionnels de la ville et les personnes engagées sur le projet en tenant compte des contraintes d'espace, de lieu et de budget;
- Élaboré la vision de l'expérience client au Grand Marché en collaboration avec le directeur général;
- Agi en tant qu'expert et conseiller dans la mise en marché des produits agroalimentaires;
- Conçu le plan des emplacements des commerces en collaboration avec les professionnels du projet afin d'assurer une expérience d'achat et de consommation cohérente;
- Accompagné les producteurs et les marchands dans la conception des espaces de vente de leur commerce en gardant en tête l'optimisation de l'expérience client;
- Élaboré la programmation annuelle des activités; participé à l'embauche d'une ressource interne à la coordination, à qui nous avons transféré les dossiers, les connaissances et les documents de travail.
- Élaboré et géré les communications, en collaboration avec la Ville de Québec, entourant le lancement du GMQ (site web, médias sociaux, publicités, conférence de presse, etc.)
- Gestion de projet et recommandations stratégiques.

## Retombées

- Ouverture d'un marché public dont presque tous les espaces étaient loués.
- Fort accroissement de l'adhésion du public et des marchands membres et non membres.



Coordination de projet et rédaction des textes du site web



Création d'un kiosque promotionnel

Conception et rédaction d'une exposition

Conférence de presse et relations médias

## MANDATS RÉALISÉS



### TABLE AGROALIMENTAIRE DE LA CHAUDIÈRES-APPALACHES

Plusieurs projets ont été réalisés avec la TACA au fil de notre relation d'affaires qui perdure depuis plusieurs années.

- Plan de communication et accompagnement en communication.
- Accompagnement stratégique pour l'identification du positionnement du secteur agroalimentaire de la région.
- Création de formations sur mesure pour les membres Arrêts Gourmands.
- Création d'une plateforme de formations en ligne sur le marketing destinée à tous les producteurs, transformateurs agroalimentaires et restaurateurs de la Chaudières-Appalaches.



### LES JARDINS D'ELISABETH

Panoramik a accompagné la propriétaire des Jardins d'Elisabeth pour améliorer la commercialisation de ses produits à la ferme et à mettre en place une offre agrotouristique :

- Accompagnement stratégique de commercialisation de proximité via Agriconseils
- Plan de communication
- Élaboration des protocoles de l'expérience client
- Stratégies et développement d'outils de vente



### QUÉBEC RÉGION GOURMANDE

Panoramik a accompagné le comité de gestion de Québec Région Gourmande pour :

- Élaborer un plan stratégique quinquennal
- Élaborer un plan de communication triennal
- Créer un cahier de charges pour la réalisation du plan
- Élaborer une stratégie de contenu multiplateformes adaptée aux différents profils d'excursionnistes et touristes gourmands.

À la grande satisfaction du comité de gestion.



### **GUYLAINE LEBLOND**

Propriétaire, Café Charlevoix

*« Dans les derniers mois, beaucoup d'opportunités se sont présentées pour Café Charlevoix. Ne sachant plus où donner de la tête nous avons entamé des rencontres de consultation en stratégie marketing avec Panoramik.*

*Nous avons travaillé en collaboration sur plusieurs semaines et le résultat est très satisfaisant ! On y voit beaucoup plus clair maintenant. Le porte-feuille de produits a été revu, la liste de clients a été analysée, et nous sommes beaucoup mieux outillé pour la suite. C'est comme si Panoramik avait tracé le chemin et maintenant il suffit de prendre la route, puisque là enfin, on sait où on doit s'en aller! »*



### **ÉRIC BOISVERT**

Directeur général, municipalité de Saint-Lambert-de-Lauzon

*« Alors que nous ne faisons que transmettre de l'information, Panoramik nous a accompagné afin de commencer à communiquer. Par l'élaboration d'un plan de communication, sa mise en œuvre et l'accompagnement de l'équipe, nos communications sont maintenant plus claires, plus efficaces et mieux adaptées. Panoramik Marketing nous amène à voir plus grand, pour nos citoyens et pour nous.»*



### **MARIE-HÉLÈNE DUBÉ**

Coordonnatrice aux communications chez les Urbainculteurs

*«Comme seule employée en charge des communications d'un organisme, je me retrouve à faire une grande diversité de tâches sans pouvoir me spécialiser dans l'une d'elles. L'accompagnement de Panoramik m'a non seulement permis d'approcher mes tâches avec un nouveau regard et une meilleure compréhension de l'aspect marketing, mais également de mieux organiser la gestion de mon temps.*

*L'équipe de Panoramik prend le temps de bien comprendre nos besoins et notre situation particulière pour s'ajuster autant que possible et proposer des solutions adaptées et réalistes.»*

# ILS NOUS FONT CONFIANCE



**SAINTE — FAMILLE**  
domaine vignoble et cidrerie

**TRÉSCA**



**CAFÉ CHARLEVOIX**  
MICROTORRÉFACTEUR



**CÉGEP DE JONQUIÈRE**



**MUNICIPALITÉ DE SAINT-LAMBERT-DE-LAUZON**



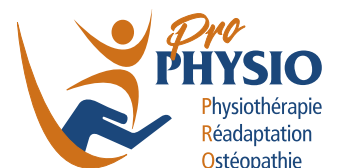
**PLANCHERS MUR À MUR**  
DEPUIS 1974



**Les Urbainculteurs**



**OBV**  
du Chêne  
Fête ses 10 ans!



## Contactez-nous

Marilyn Grenier

[mg@panoramik.co](mailto:mg@panoramik.co)  
418 559-7097



VISION COMPLÈTE, ACTIONS CONCRÈTES