

CARTE D'IDENTITÉ

Créée en 1969, Marketing Méditerranée est la Junior-Entreprise de KEDGE Business School. Nous travaillons au quotidien avec des Grands comptes, PME, TPE, organismes publics et entrepreneurs et nous les accompagnons dans leurs projets. Notre positionnement fait de nous une Junior-Entreprise pluridisciplinaire et nos expertises nous permettent de suivre nos clients dans des problématiques pointues.

Le renforcement du positionnement de Marketing Méditerranée passe par le développement d'expertises sectorielles et d'expertises fonctionnelles qui compléteront de manière transverse notre offre de services construites autour de 6 problématiques clients.

NOS 6 PROBLÉMATIQUES CLIENTS

Comprendre et maîtriser son marché

Améliorer son organisation

Accélérer sa croissance et augmenter ses parts de marché

Communiquer efficacement

Lancer et développer son entreprise

Ecouter ses clients et répondre à leurs attentes

NOS EXPERTISES FONCTIONNELLES



NOS EXPERTISES SECTORIELLES



Aéronautique

Santé & BioTech

A VENIR ...

NOS LIENS AVEC LES ASSOCIATIONS DE L'ÉCOLE



Travailler avec l'association de l'école pour les vidéos de nos clients

Le Citadine

Accompagner l'association dans le design du guide touristique de Marseille 2018

TED^x KEDGE BS

Co-organiser l'événement dans l'école

FAIRE RAYONNER LA MARQUE J.E.



T O A N S

Construire des relations inter J.E. solides et pérennes : 10 ans du partenariat #JCSxMM



Parrainer des Junior-Entreprises : des ateliers organisés à Nancy et à Tunis



Développer une J.E. à l'international : Dakar Marketing

NOTRE ADN

Un héritage :
50 ans d'existence

Une spécificité :
Notre double identité

Une façon de faire :
Tous nos Consultants sont administrateurs

Une vocation :
Faire perdurer l'excellence de la Junior

Une mission :
Donner un nouveau souffle pour demain

**TRAVAIL
INVESTISSEMENT
PROFESSIONNALISME**



NOS FONDATIONS



**RESPECT
ENGAGEMENT
ESPRIT D'ÉQUIPE**

CARTE D'IDENTITÉ

LES CHIFFRES CLÉS DE NOTRE MANDAT

302k
CA signé

245k
CA facturé

229k
CA clôturé

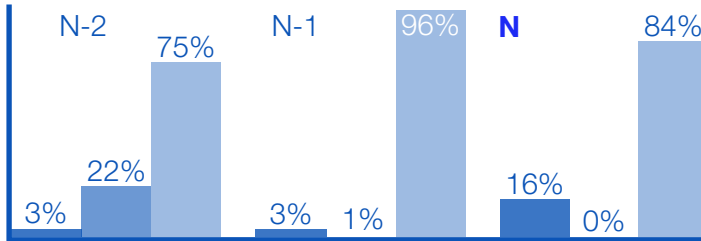
6
Consultants

62
Etudes signées

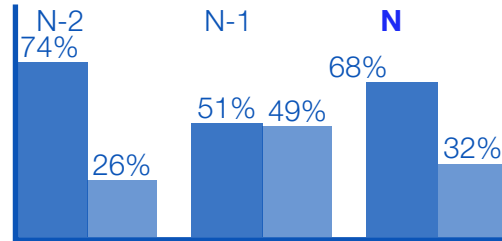
4,9k
Montant moyen
de l'étude

5,9k
Résultat

NOTRE DEMANDE



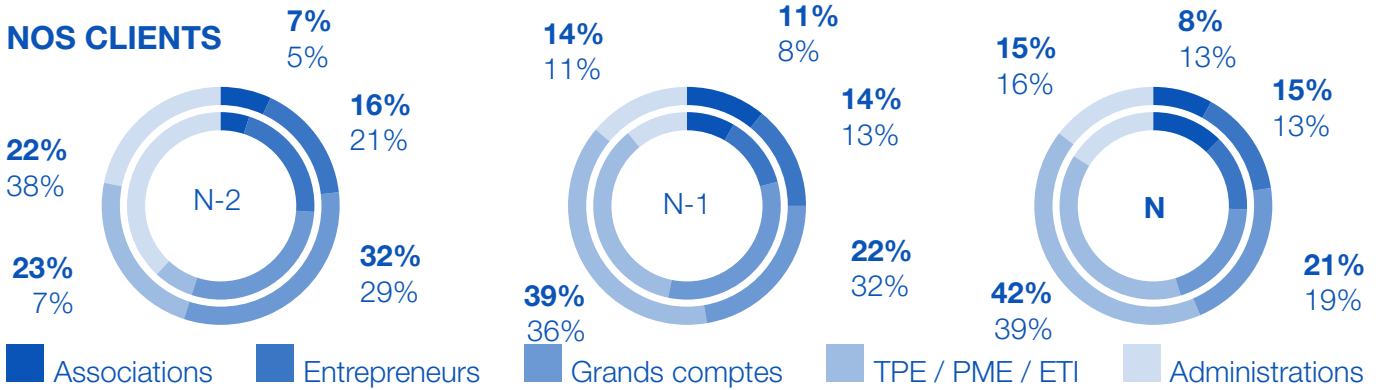
Répartition par démarchage / AO / demande spontanée



Répartition en termes de fidélisation client (Nouveaux clients / Clients récurrents)

Grâce à nos relations au sein de KEDGE BS et à notre stratégie de communication, on note +13% de demande issue du démarchage et 68% de nouveaux clients.

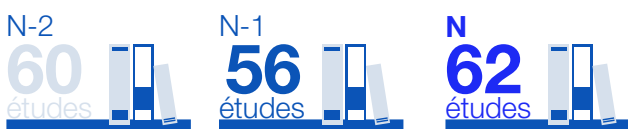
NOS CLIENTS



Pourcentage du nombre d'études (%) Valeur facturée (%)

Des négociations difficiles font baisser le prix moyen de l'étude signée avec des Grands Comptes en 2018.

NOS ETUDES



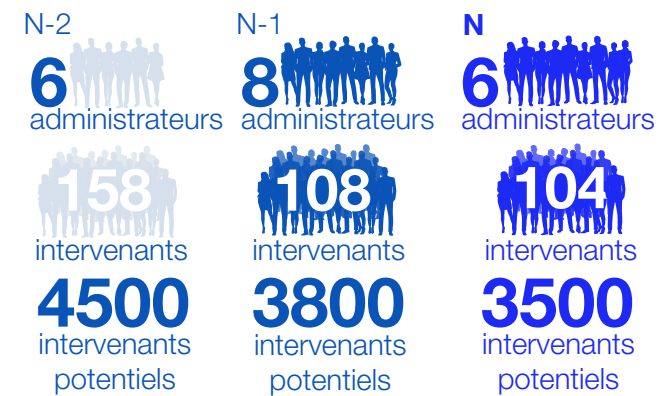
Montant de la plus grosse étude signée

38,9K **25,9K** **23,7K**

Montant moyen des études signées

5,1K **4,9K** **4,9K**

NOS RESSOURCES HUMAINES



EVOLUTION DES CHIFFRES CLÉS SUR 3 ANS (2016-19)

	N-2	N-1	N	Projection de CA
Chiffre d'Affaires signé	306K	276K	302K	350K
Chiffre d'Affaires facturé	217K	256K	245K	
Chiffre d'Affaires clôturé	232K	264K	229K	
Part de la SST J.E. dans le CA (%)	4%	3%	9%	
Montant de la SST J.E. dans le CA	12,9K	8,8K	26,9K	
Résultat	1,2K	8,5K	5,9K	

LES J.E. NOUS FONT CONFIANCE

206% d'augmentation de la part de notre CA issu de la SST J.E.