

# Industrie: Publicité



## Contexte

Un fournisseur de solutions publicitaires traditionnelles avait besoin de moderniser son offre de vente pour maintenir et accroître ses parts de marché.



## Défis

Depuis le début du COVID19, les solutions publicitaires traditionnelles sont devenues moins attrayantes pour les clients en raison de règles sanitaires restrictives. Cela a eu un impact négatif sur les flux de revenus du client.



## Solution

iTransform a commencé par identifier les forces du client et les lier aux opportunités du marché. Aussi, analyser les défis actuels du marché dus au COVID19 et aux changements de comportement des clients. Les solutions identifiées ont été décrites dans une feuille de route numérique adaptée qui a aidé le client à prendre des décisions rapides et efficaces liées à son investissement numérique pour maintenir et augmenter ses parts de marché.



## Quick wins

- Identification d'un nouveau modèle d'affaires adapté à la réalité numérique
- Soutien pour obtention de financement en vue de mettre en œuvre les solutions identifiées
- Création d'alignement au sein de l'équipe de direction pour une prise de décision d'investissement numérique en souplesse

