

VINKA CASE STUDY WEBSITE



LE CLIENT

VINKA est une entreprise œuvrant dans le conseil en entreprise. L'entreprise, récemment créée, avait pour objectif principal de se doter rapidement d'une vitrine en ligne pour présenter ses services et son identité.

DÉFI

Le défi principal résidait dans le délai extrêmement court d'une semaine pour la mise en ligne du site. L'entreprise avait besoin d'une présence web immédiate pour asseoir sa crédibilité et commencer à générer de l'intérêt.

APPROACH

Face à cette contrainte de temps, nous avons opté pour une approche agile. Notre stratégie a été de créer une landing page concise et efficace, qui présenterait les informations essentielles de l'entreprise : sa mission, sa vision, ses services clés et ses partenaires.

Dans un premier temps, nous avons proposé un design moderne et épuré. Cependant, après une première présentation, il est apparu que cette approche ne correspondait pas pleinement à la vision de VINKA. Le client souhaitait un site plus simple, plus direct, qui irait droit au but.

VINKA CASE STUDY WEBSITE



SOLUTION

Nous avons écouté attentivement ces retours et avons complètement retravaillé le site. Nous sommes revenus à une approche plus classique et standard, tout en y ajoutant une subtile touche de design pour garantir une présentation professionnelle et agréable. Le résultat final a été un site qui correspondait exactement à ce que le client imaginait.

RÉSULTAT

Le site web final, est une vitrine en ligne qui représente parfaitement l'entreprise. La solution a non seulement répondu à l'urgence du besoin, mais elle a surtout permis de valider une leçon cruciale : la perception du client est primordiale.

vinkanetwork.com

CONCLUSION

Un site web n'a pas besoin d'être à la pointe de la modernité pour être efficace. L'étude de cas de **VINKA** nous rappelle que la clé du succès réside dans la capacité à s'aligner sur la vision du client et à livrer une solution qui correspond à son image de marque, même si cela signifie s'écarter des tendances actuelles. L'essentiel est que le site serve le message de l'entreprise.



+237 696 383 736

alimsahane@soronus.com

soronus.com