

## Cas client



**sinao**

Quentin Rozados  
CEO de Sinao

### ► Le profil de Sinao

Sinao est une startup qui édite une solution de comptabilité et de gestion en ligne à l'attention des petites entreprises et indépendants qui souhaitent préparer et suivre leur comptabilité en toute simplicité. Totalement évolutive, la solution de Sinao s'adapte en permanence aux besoins et attentes de ses utilisateurs. Elle intègre également un module achats et un module facturation/banque pour permettre à des entrepreneurs de se libérer de cette charge de travail aussi fastidieuse et complexe que nécessaire.

### ► La problématique

Sinao a très vite mis au point sa solution en partant d'un besoin réel de simplification de la comptabilité pour les petites structures, où le dirigeant est sur tous les fronts. Pour débiter sa commercialisation avec efficacité, Sinao souhaitait se positionner avec précision vis-à-vis de ses futurs clients, avec les bons mots, pour qu'ils puissent identifier la solution rapidement parmi tous les outils de gestion et comptabilité en ligne disponibles.

Ils ont fait le choix de questionner leurs premiers clients et prospects avec Comonimage pour savoir comment ils nommeraient la solution, quels mots les décideraient à souscrire un abonnement.

“ Ils ont fait le choix de questionner leurs premiers clients et prospects avec Comonimage pour savoir comment ils nommeraient la solution... ”

## ► Quentin Rozados, CEO de Sinao, revient sur son expérience avec Comonimage

“Notre solution se situe entre deux mondes : celui de la comptabilité et celui de la gestion d’entreprise. Deux mondes qui n’évoquent pas toujours la même chose auprès des entrepreneurs. Nous savions que nous avions conçu notre outil pour automatiser certaines tâches de comptabilité et faciliter la gestion quotidienne des dirigeants. Nous ne savions pas comment ils nommeraient spontanément notre outil. Fallait-il nous présenter comme un outil de gestion ou un outil de comptabilité ? Ma première intuition était d’opter pour “outil de gestion”. C’est d’ailleurs comme cela que nous le présentions au départ sur le site de Sinao et dans notre communication externe globale.

Avec Comonimage, nous avons compris que nos futurs clients percevaient Sinao comme un outil de comptabilité, et non pas de gestion. Nous avons pu gommer le terme de gestion, et nous le réintégrerons selon les évolutions de notre solution, mais toujours avec le mot comptabilité, qui reste attendu. A la suite de l’étude, nous avons modifié tous nos supports de communication, notre baseline, notre site, pour nous mettre en cohérence totale avec les attentes de nos futurs clients.”

### Les résultats vus par Sinao

“Suite à ces actions, notre taux de conversion a été multiplié par 3, pour atteindre 25% sur nos landing pages sur du public qualifié.

L’étude Comonimage nous a été très utile, car elle nous a permis de comprendre avec précision comment nos clients et nos prospects nous percevaient. Au-delà des changements, Comonimage nous a aidés à construire un langage clair, avec les bons mots, pour être parfaitement compris par nos cibles.”

“ Avec Comonimage, nous avons compris que nos futurs clients percevaient Sinao comme un outil de comptabilité, et non pas de gestion. ”