

# GRAPHISTE - COMMUNITY MANAGER



JE ME PRÉSENTE



MES COMPÉTENCES



MON TRAVAIL



CONTACTEZ-MOI

# Bonjour



Je m'appelle Carmen.

Je suis Designer Graphique Senior & Stratège Digitale.

J'ai de l'expérience auprès de grandes entreprises et de PME.

Quelle est ma valeur ajoutée pour vous et votre entreprise ?



# Plus de détails

Depuis **12 ans**, je me spécialise dans la **création de contenu**.

C'est-à-dire:

- Création de catalogues et de brochures,
- Illustrations personnalisées,
- Contenu web et réseaux sociaux,
- Mise en page de documentation technique.

Ma plus grande réussite en tant que Responsable Communication intégrée a été de développer une **image de marque cohérente** pour deux sociétés sœurs en France et en Espagne, contribuant ainsi à l'établissement d'une forte présence numérique ces 5 dernières années.

Ma passion pour l'illustration me permet d'apporter une **touche unique** et créative à chaque projet.

Je m'adapte aussi bien aux styles commerciaux qu'artistiques, selon vos besoins.

Commencez-vous à entrevoir les avantages que cela peut vous apporter ?



# MON BUT

J'aiderai votre entreprise à communiquer son message, sa marque, son identité – ce qui la rend unique.

Et je le ferai de manière efficace et visuelle, en alliant ma créativité à la stratégie que nous élaborerons ensemble.

Grâce à la création de contenu, une mise en page professionnelle et la conception d'une identité visuelle, je transformerai vos idées en supports graphiques percutants.

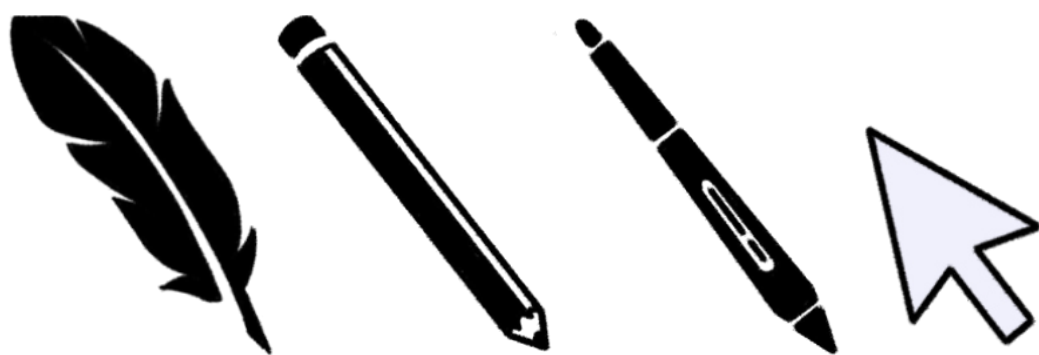
Que ce soit pour des supports imprimés, les réseaux sociaux ou votre image de marque.

Mon objectif est de vous proposer des solutions sur mesure.

Oui, pour vous qui souhaitez refléter l'essence de votre marque, renforcer votre présence sur le marché ou créer des liens visuels forts avec votre public. Peut-être même tout cela à la fois.





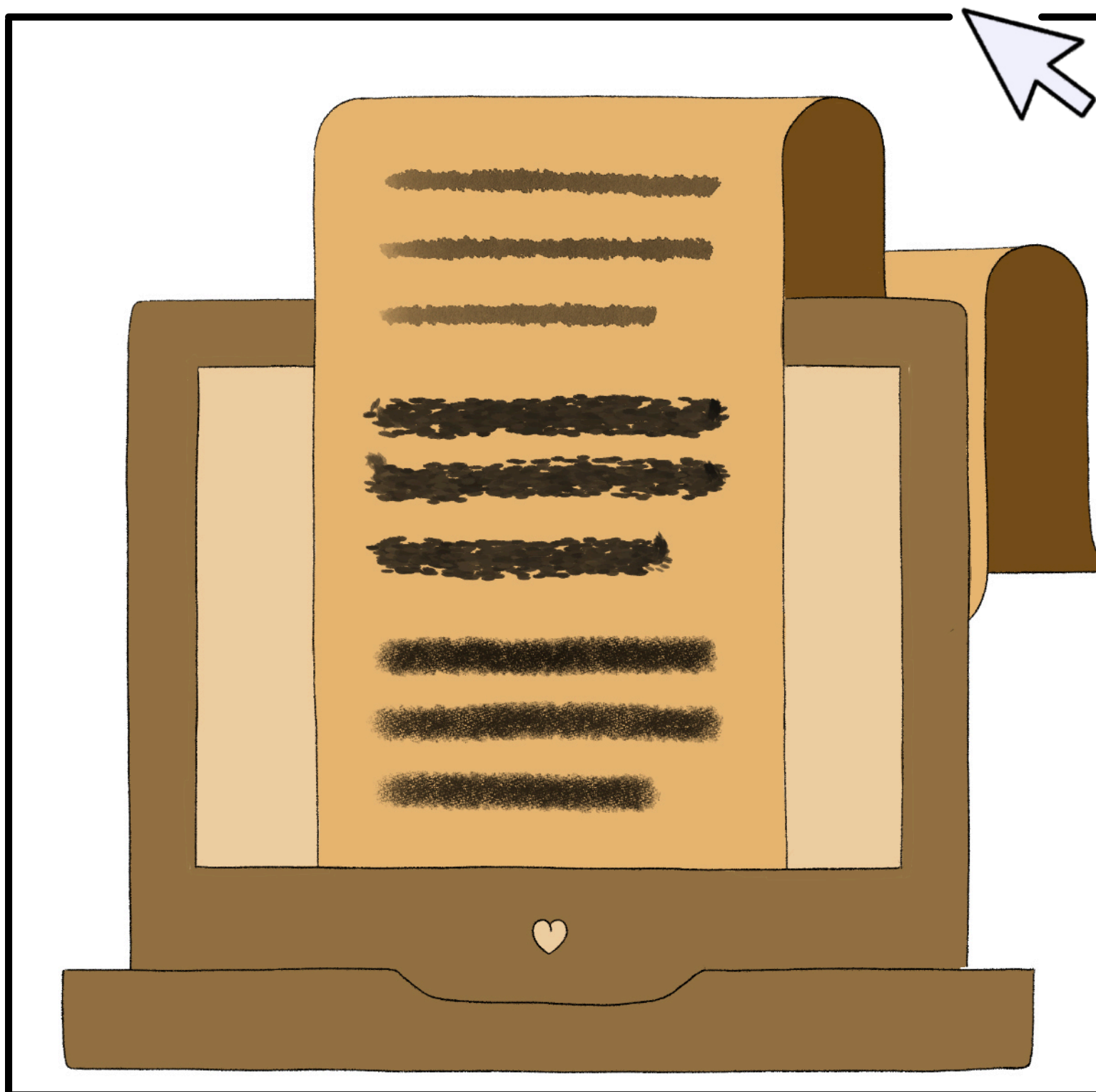


# COMPÉTENCES

De quoi suis-je capable ?

Que pouvez-vous me demander ?

Dans quelle mesure puis-je vous aider ?



## Conception graphique et éditoriale

Conception et mise en page de catalogues, brochures et documents techniques et commerciaux.

Création de présentations d'entreprise (*PDF interactifs, PowerPoint, etc.*).

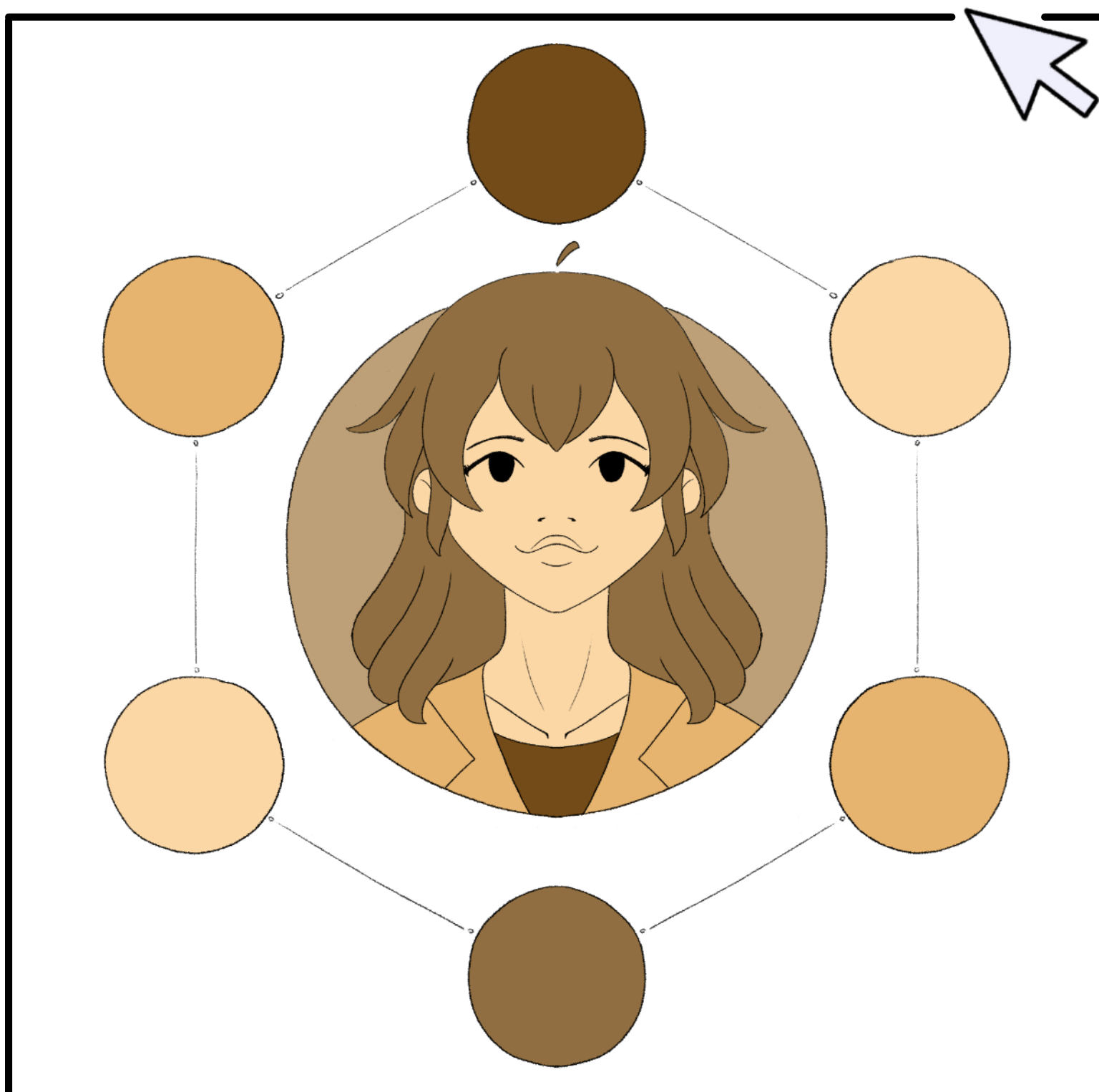
Maîtrise des outils d'auto-édition et de publication numérique.



## Identité visuelle

Création de logos, d'icônes et de boutons pour les marques et les produits.

Conception cohérente et stratégique pour renforcer la présence numérique et physique d'une marque.



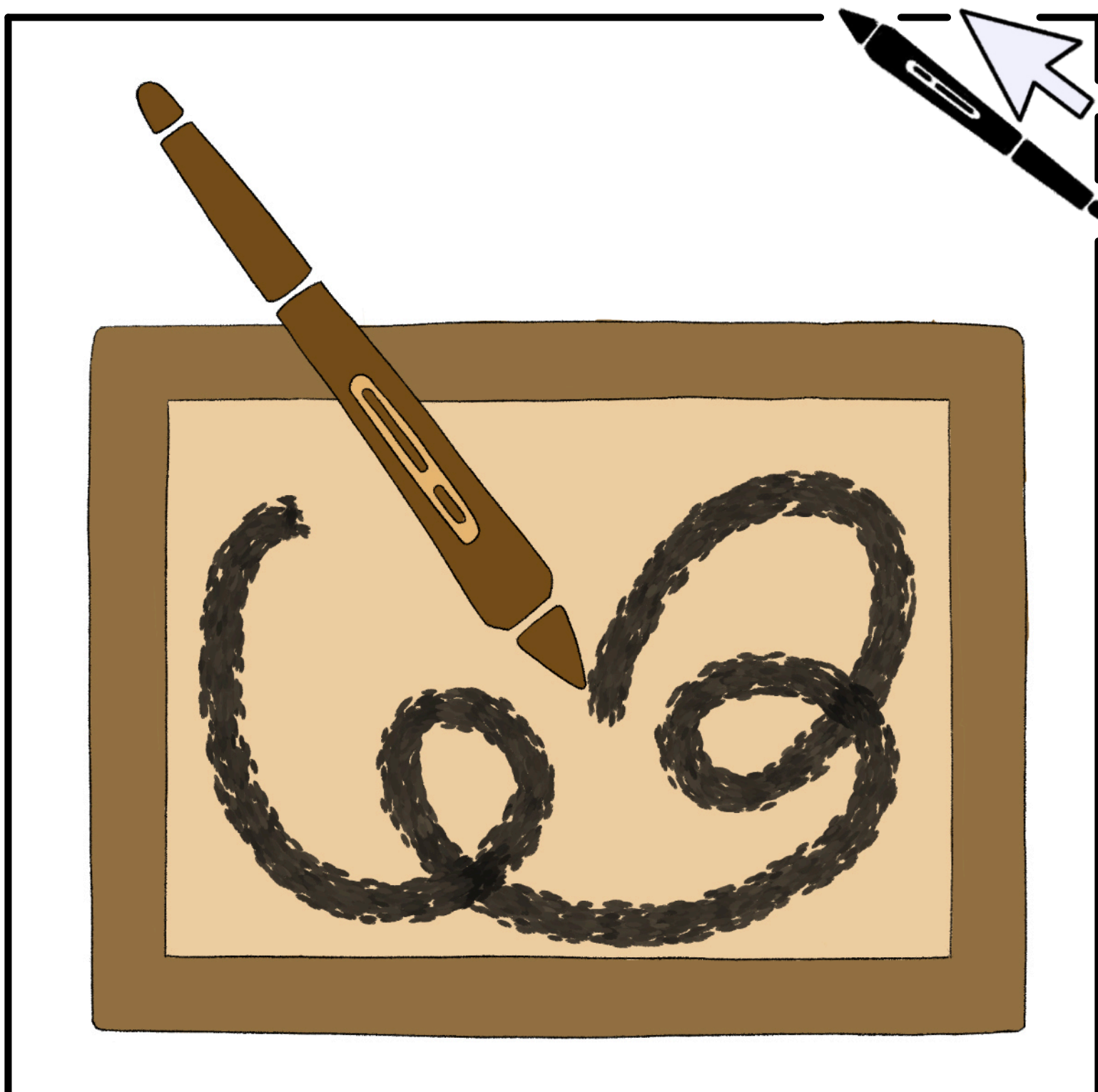
## Gestion des réseaux sociaux et des communautés

Création de communautés sur Telegram, Discord et autres plateformes.

Planification et mise en œuvre de stratégies de contenu sur Meta, BlueSky et autres plateformes.

Création et gestion de calendriers éditoriaux et de campagnes publicitaires.

Utilisation d'outils tels que Metricool, Meta Business Suite, Canva, etc.

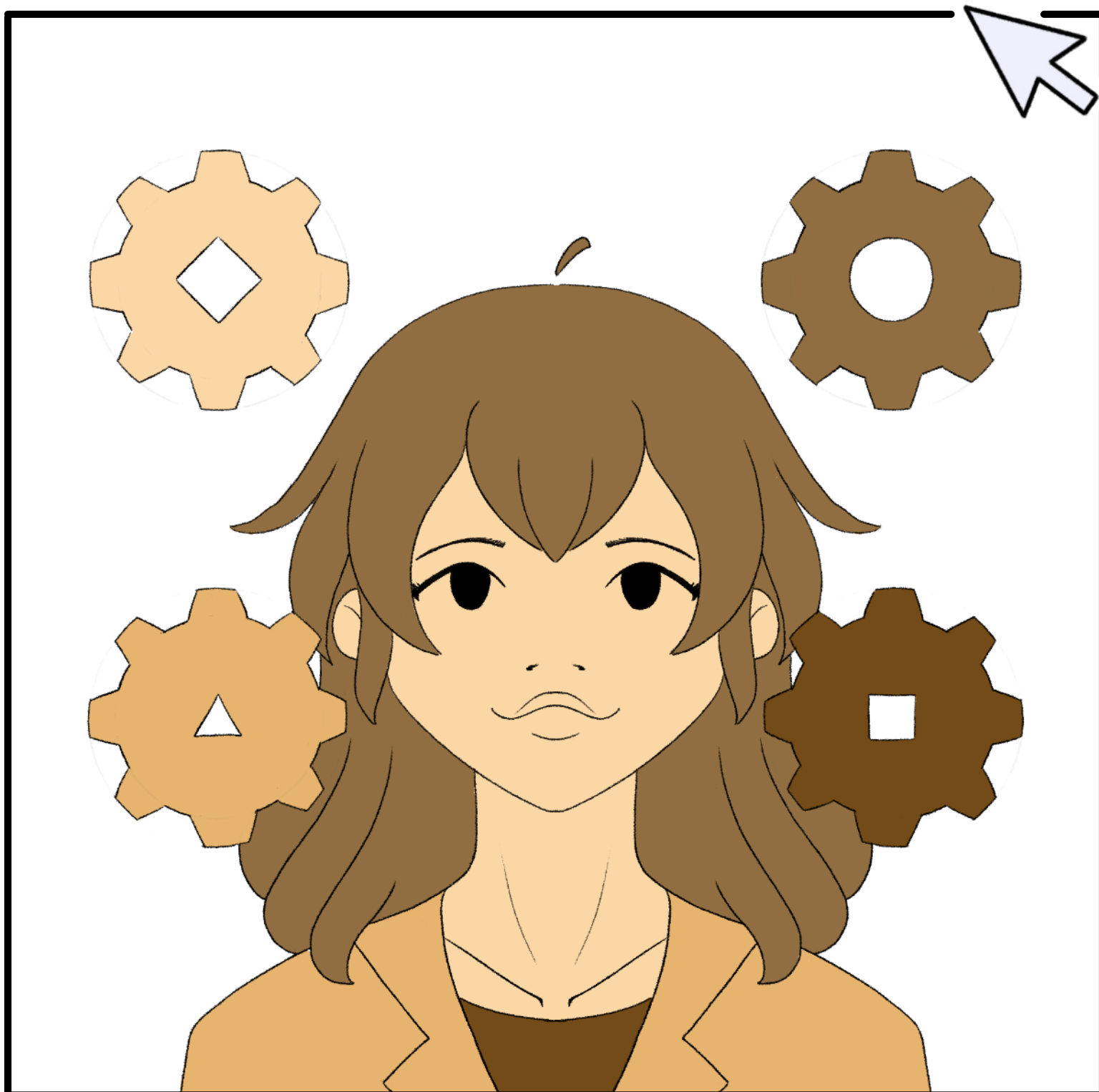


## Illustrations sur-mesures

Création d'illustrations pour projets commerciaux, éditoriaux et personnels.

Adaptation à différents styles graphiques selon les besoins du client.





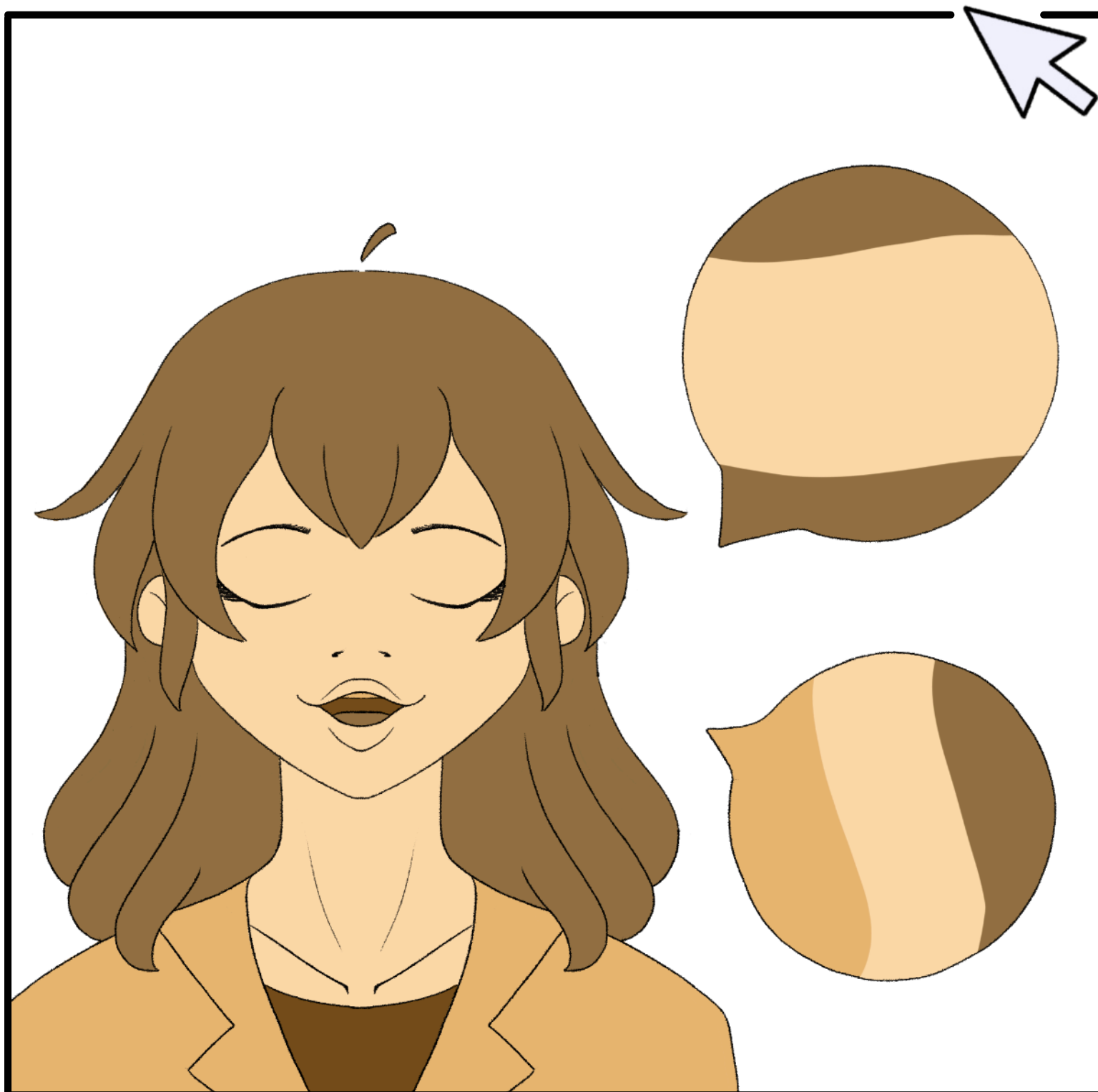
## Compétences techniques et logiciels

Suite Affinity (*Publisher, Designer, Photo*).

Canva et autres outils de conception en ligne.

WordPress et gestion de sites web.

Google Workspace y Microsoft Office (*notamment Docs et PowerPoint*).



## Langues et communication

Bilingue espagnol-français.

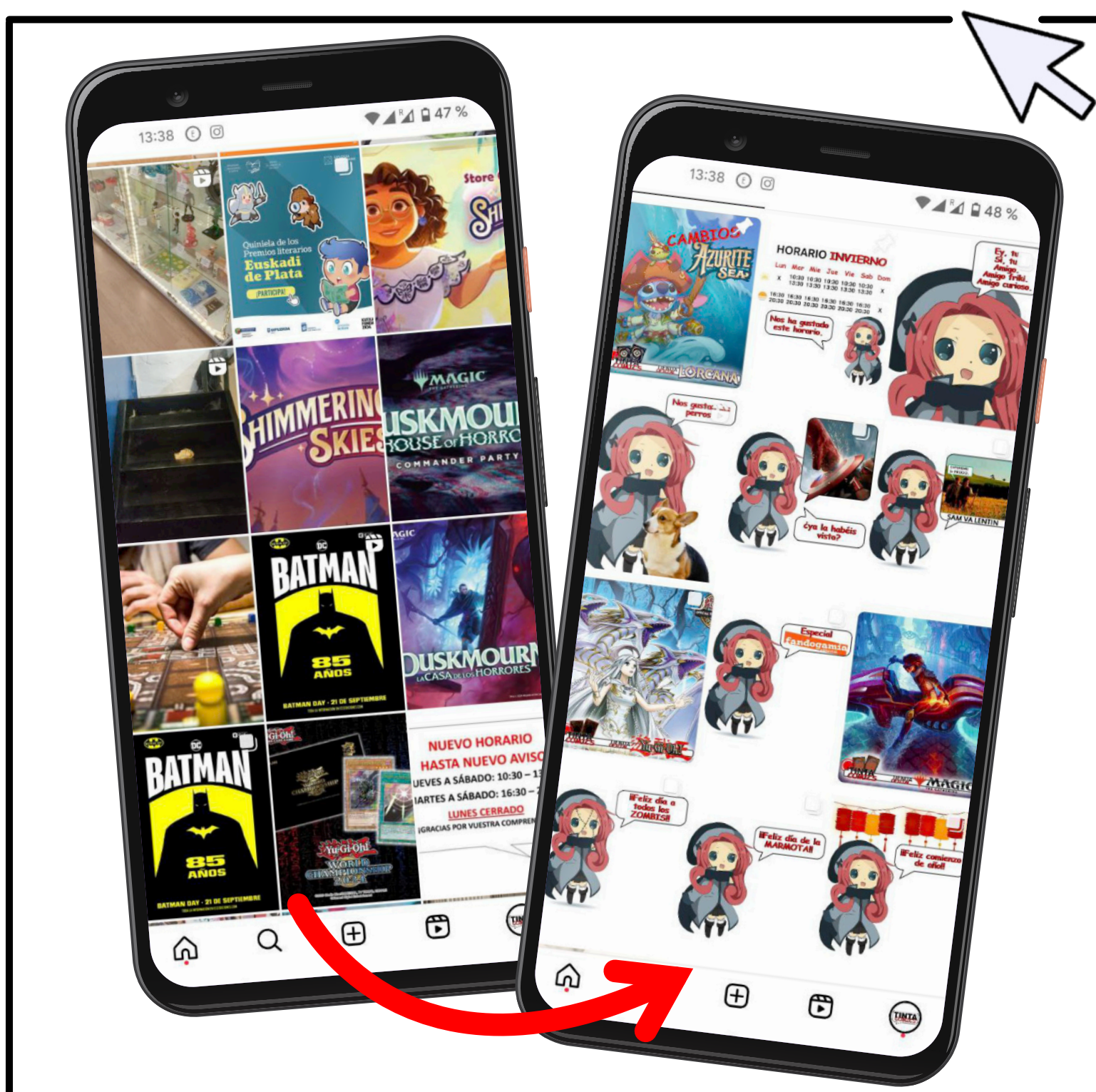
Rédaction professionnelle pour documents, contenu web et réseaux sociaux.

Communication efficace avec les clients et les équipes multiculturelles.



# TRAVAIL

Avec qui j'ai travaillé.  
Fonctions exercées.



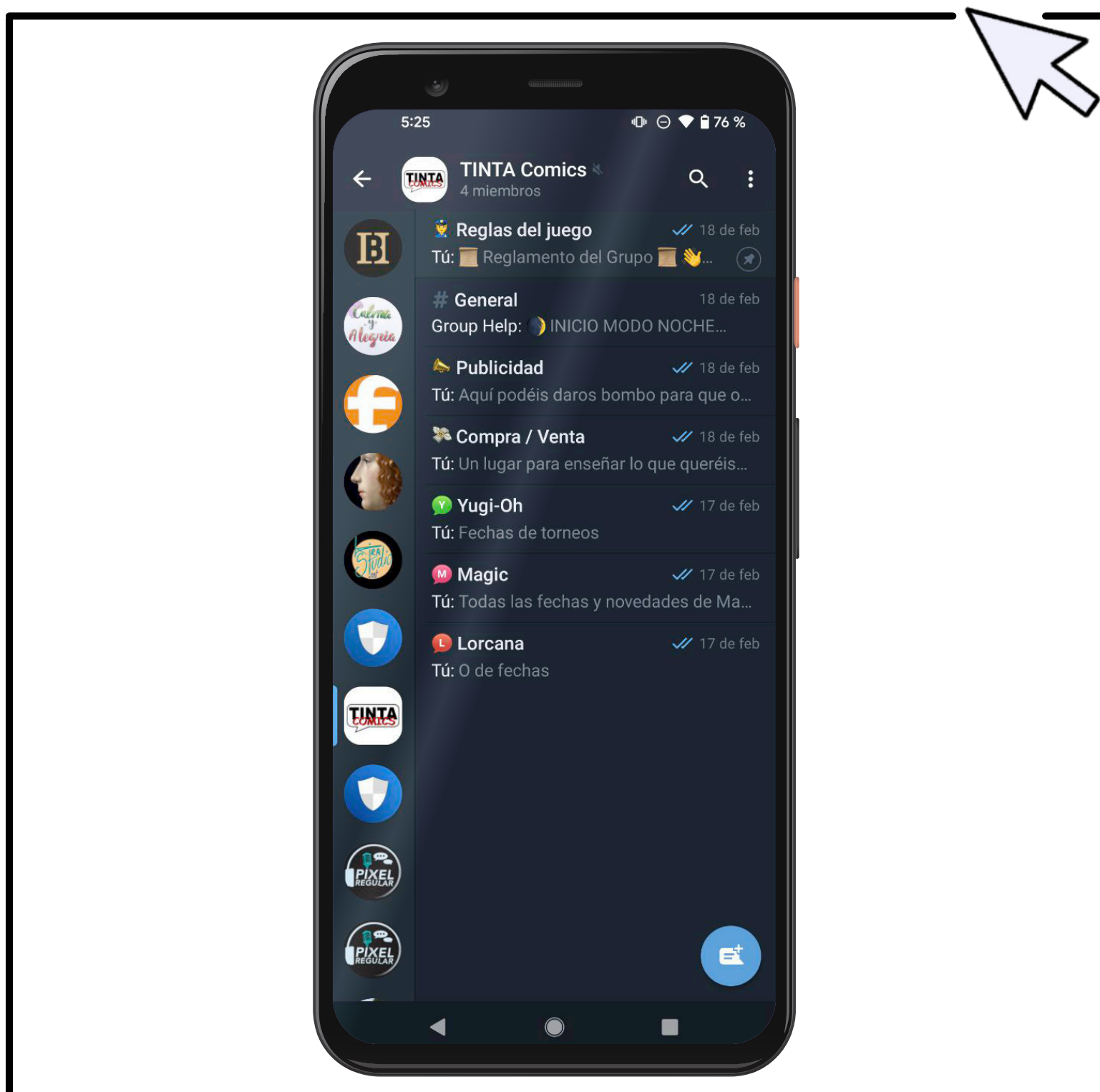
**Création d'une communauté et marque de niche**

**Le défi:** Tinta Comics était déjà une référence locale, mais son identité numérique était dispersée et trop dépendante des algorithmes.

**La stratégie:** Réintégrer la mascotte comme emblème de la marque et unifier l'identité visuelle afin que les fans se sentent comme chez eux, quel que soit l'endroit où ils voient nos publications.

**Le résultat:** Une marque immédiatement reconnaissable, authentique et ludique, avec une communauté qui interagit avec une véritable affection, et pas seulement avec des « j'aime ».





## Le Bunker de la Tribu / Marketing Direct

**Le Défi:** Seul un faible pourcentage d'abonnés voyait les nouveaux produits, les conversations se perdaient dans le flux incessant d'Instagram.

**La Stratégie:** Un canal direct et sans filtre. Créer une communauté Telegram exclusive, segmentée par thèmes (*Magie, Lorcana, etc.*), où la communication est instantanée et bidirectionnelle.

**Le Résultat:** Un accès direct aux clients les plus fidèles, les ventes et les échanges communautaires se font sans intermédiaire. Ils reçoivent les actualités instantanément, ce qui génère des réservations et des discussions passionnées.



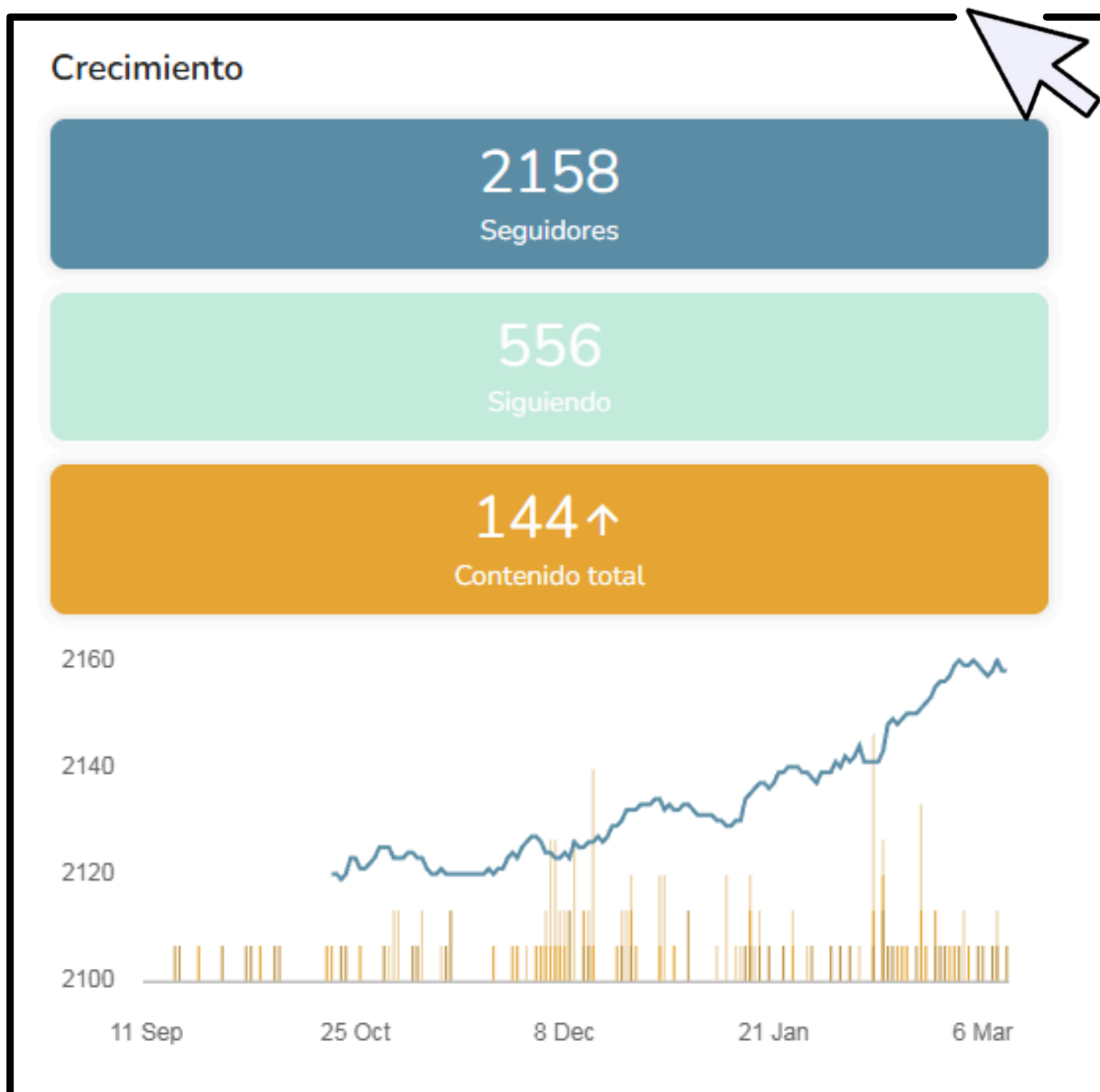


**Cohérence:** Un même ton sur tous les canaux.

**Le défi:** De nombreux magasins commettent l'erreur d'adopter un ton sérieux en ligne et décontracté sur les réseaux sociaux, ce qui crée de la confusion chez les clients.

**La stratégie:** Définir un ton de communication cohérent pour tous les canaux. Nous sommes tout aussi experts et décontractés sur Instagram que dans notre magasin physique.

**Le résultat:** Les clients savent que, quel que soit le moyen de contact utilisé, ils trouveront la même équipe, ce qui facilite la prise de contact et achats.



## Croissance authentique vs. Viralité éphémère

**Le défi:** se développer dans un secteur de niche sans recourir à des tactiques superficielles (*achat d'abonnés*) qui ne génèrent pas de ventes.

**La stratégie:** privilégier la publication de contenu pertinent pour la communauté: actualités, tournois et blagues internes. Privilégier la qualité à la quantité des abonnés.

**Le résultat:** une croissance durable d'une communauté locale et authentique. Le graphique démontre un engagement authentique et durable qui achète et interagit.





## Conception de produits et fidélisation client

**Le défi:** Créer un produit récurrent qui tisse un lien émotionnel avec des communautés de niche (*fandoms et culture pop*) au-delà des écrans.

**La stratégie:** Concevoir une gamme de calendriers alliant illustrations originales et design modulaire, permettant d'adapter le produit aux goûts spécifiques de chaque client (*version imprimée ou numérique*).

**Le résultat:** Un produit à forte rotation qui génère des revenus récurrents et une fidélité à la marque sans faille depuis 2013.



## Systeme de conception numérique unifié

**Le défi:** Le développement technologique rapide a engendré un écosystème d'apps visuellement fragmenté et complexe pour l'utilisateur.

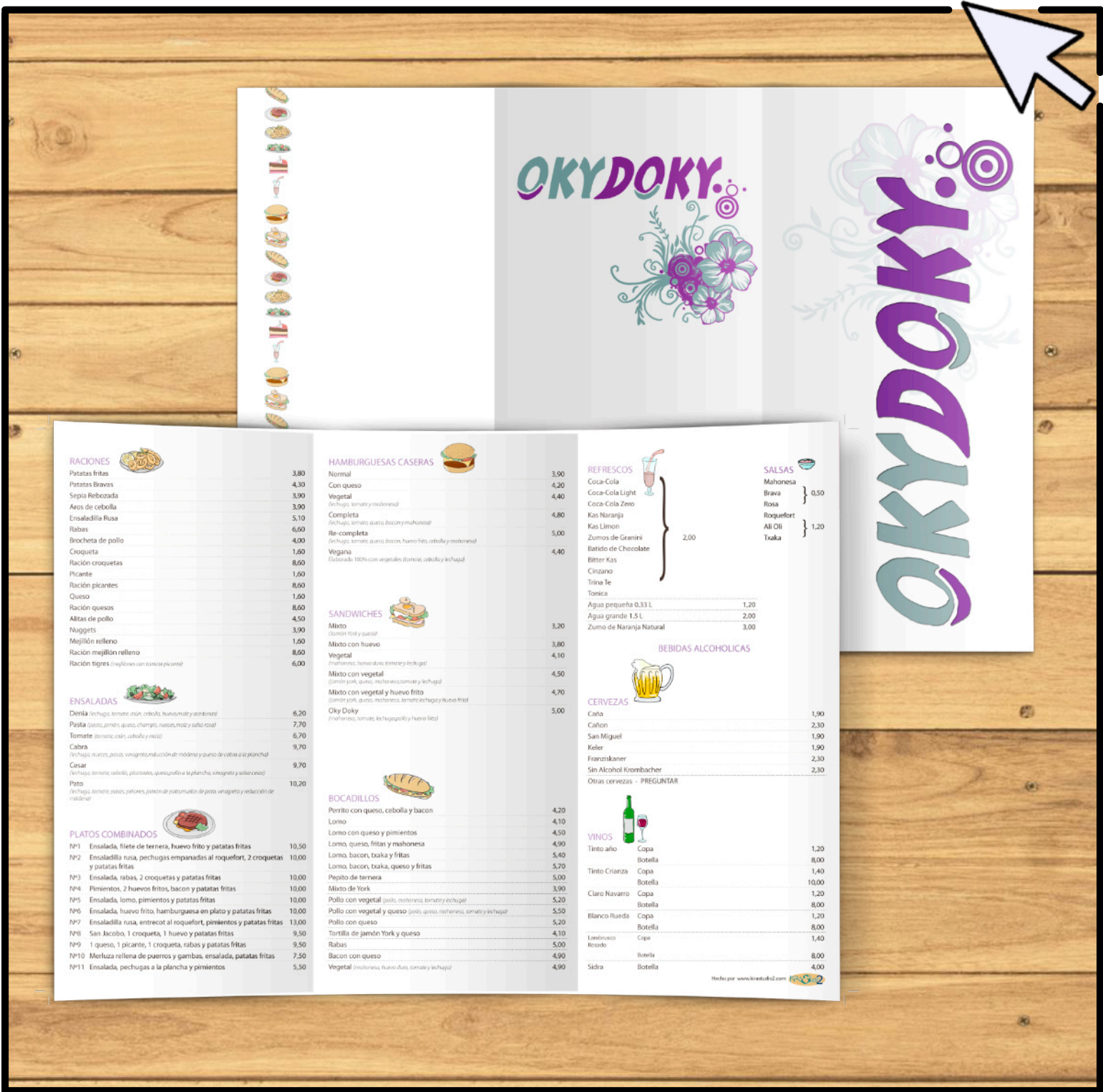
**La stratégie:** Conception d'interface utilisateur (UI) cohérente. Création d'une iconographie et d'un système de navigation unifiés pour tous les logiciels de l'entreprise.

**Le résultat:** Une expérience utilisateur intuitive qui renforce l'image de marque, facilite la prise en main par les installateurs et diminue les demandes d'assistance technique.









# OKYDOKY

## Refonte du menu

**Le défi:** Un restaurant de burgers local devait moderniser son menu. Le manque de clarté le rendait difficile à lire et il manquait les nouveautés.

**La stratégie:** Réorganiser la hiérarchie de l'information pour guider le regard du client vers les produits souhaités. Adopter une esthétique épurée pour faciliter le choix.

**Le résultat:** Un outil de vente efficace qui non seulement améliore l'image de l'établissement, mais accélère également la prise de commande et augmente la rotation des tables.





## Mise à jour des supports commerciaux

**Le défi:** La marque devait mettre à jour son catalogue de vente (*jouets éducatifs*) sans altérer son identité visuelle ni perturber son réseau de distribution.

**La stratégie:** Mettre en œuvre une refonte graphique, optimiser la structure des pages pour une meilleure lisibilité des informations et mettre en avant les nouveautés sans dénaturer le visuel.

**Le résultat:** Un outil de vente modernisé et fonctionnel qui prolonge la durée de vie des supports commerciaux de l'entreprise.



## Architecture de l'information pour le B2B.

Dans le secteur industriel, un catalogue n'est pas qu'un outil publicitaire: c'est un **outil** de travail technique.

**Le défi:** Transformer des données techniques complexes en outils de vente clairs et trilingues (ES/FR/EN).

**La stratégie:** Convertir un catalogue, simple liste de produits, en un outil de référence technique synchronisé et visuel.

**Le résultat:** Une parfaite adéquation entre la documentation technique et les besoins du service commercial.





## Marketing produit et formation visuelle

**Le défi:** Adapter les documents existants aux nouveaux produits, ce qui nécessitait d'expliquer des technologies complexes de manière simple.

**La stratégie:** Formation visuelle. Supprimer le jargon technique pour mettre l'accent sur la facilité d'utilisation et les avantages concrets (*gestion à distance, par exemple*).

**Le résultat:** Un outil de vente efficace permettant aux commerciaux de communiquer la proposition de valeur en quelques secondes, de lever les freins à l'adoption et de répondre aux éventuels doutes.



## Modernisation de l'identité visuelle

**Le défi:** Digitaliser une marque industrielle créée en 1996 sans en altérer l'essence ni désorienter la clientèle traditionnelle.

**La stratégie:** Une refonte progressive et respectueuse. Non pas rompre avec le passé, mais évoluer avec lui. Adapter le logo et l'identité visuelle pour une utilisation optimale sur écrans (*apps, web, LinkedIn*) comme sur support papier.

**Le résultat:** Une marque parée pour le numérique qui préserve la confiance de ses distributeurs historiques.



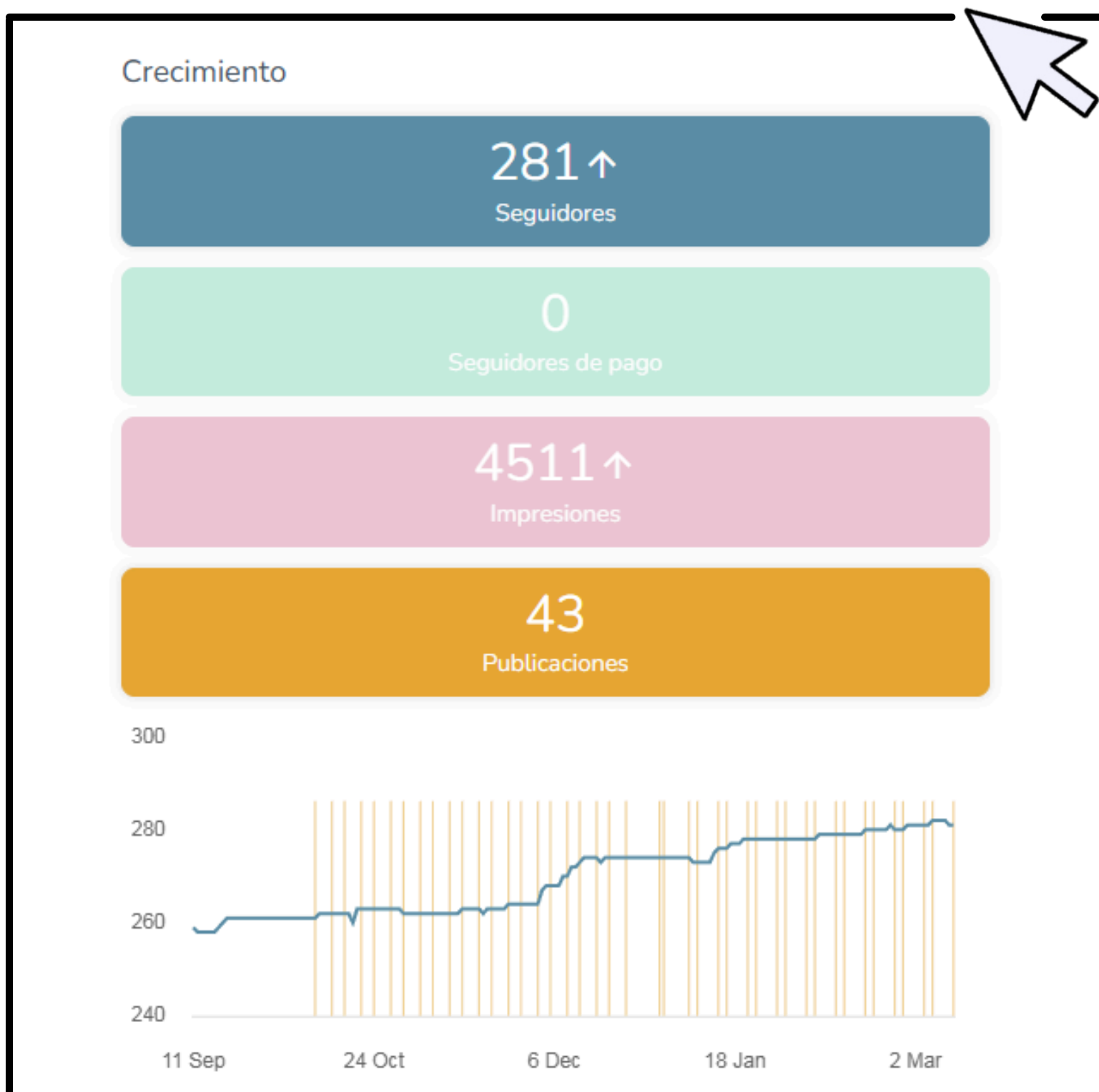


## Visualisation technique et connectivité

**Le défi:** Expliquer intuitivement les fonctionnalités du produit et relier le matériel physique à une documentation numérique à jour.

**La stratégie:** Développer des illustrations isométriques et une iconographie fonctionnelle pour expliquer l'utilisation du produit sans barrière linguistique. Créer un système de codes QR pour donner accès aux manuels et apps du catalogue.

**Le résultat:** Une expérience utilisateur fluide où la documentation technique est accessible, modernisant ainsi le support client.



## Positionnement d'autorité B2B

**Le défi:** L'entreprise était quasiment invisible en ligne et ne disposait que d'un site web.

**La stratégie:** Marketing de contenu technique. Nous avons commencé à partager nos connaissances et nos solutions, en mettant l'accent sur les besoins et les avantages pour les installateurs.

**Le résultat:** Nous sommes passés d'une quasi-invisibilité à une position de leader technique dans le secteur, rétablissant ainsi les échanges avec les clients et les fournisseurs.



# ¿On discute?



+34 623 933 952



[kirastudio2@gmail.com](mailto:kirastudio2@gmail.com)



[www.kirastudio.art](http://www.kirastudio.art)

*Graphic design, Community & Social Media Manager*