

Evaluation Finale

I. Partie 1 : L'agence Marketing

1. Nom de l'agence et logo :

On a choisi comme nom d'agence : DREAM TEAM 601 : car on forme une équipe avec les mêmes ambitions, rêves, objectifs d'où l'appellation DREAM TEAM ; la corne symbolise Madagascar et 601 définit la province (Toliara) dans laquelle on est située.

2. Organisation de travail :

a. Les tâches de chacun, division et priorisation des tâches :

- ACHIRAF Bin Mohamad : responsable de la communication avec le client ;
- RASOANIRINA ZoHarivelo Françoise : responsable de la partie marketing digital ;
- ANADRAZA Tinahy Raymonde Fulgencia : responsable de la partie SEO/SEA ;
- IBRAHIM Abdou Bin Midilajy : responsable de la rédaction.

Ces tâches ont été divisées selon les compétences et la disponibilité de chacun. Toutes les tâches sont prioritaires, et chaque responsable priorise sa tâche à celle d'un autre, mais chaque idée est recevable.

b. Les outils utilisés :

Pour la communication on s'est réduit à peu de plateforme de manière à ne pas éparpiller les idées et données reçues. On s'est servi de Messenger, Discord, appel et message téléphonique. Et pour la gestion de projet on s'est servi de bloc-notes, papier et stylo.

II. Partie 2 : Le client et son entreprise

1. Comment on a démarché notre client ?

Nous avons démarché notre client par contact direct, en fait notre client est une bonne personne ouverte et nous sommes aussi ses clients. Il nous suffit de lui expliquer la démarche à faire et le but du projet.

2. Présentation du client :

a. Son identité et son histoire :

Notre client porte le nom de « Mini Prix », avant ça il portait le nom de « Mini Prix Fashion », étant une entreprise qui vendait portes et fenêtres en aluminium et aussi des

vêtements prêt-à-porter, ensuite il s'est évolué en vendant des produits pharmaceutiques bios, des outils électroménagers et de décoration. Il existe depuis trois ans, actuellement les produits de décoration font sa réputation et son chiffre d'affaires.

b. Que fait-il ?

Mini prix est une entreprise qui vend ses produits en magasin que ce soit en gros ou en détail, reçoit des commandes, et il est aussi dans la vente en ligne.

c. Ses clients :

Ses clients sont les organisateurs d'événement (anniversaire, mariage, baptême...), parents, propriétaire d'immeuble, ceux qui recherchent un bon rendement pris/qualité. D'autre part, tous ceux qui ont le pouvoir d'achat sont des potentiels clients.

d. Où se situe-t-il ?

Mini prix se trouve à Tuléar, dans le quartier de Betania, en face du terrain JIRAMA, à côté de la mosquée du ALHAMDOULILLAHY.

e. Ses propositions :

Il propose des outils de décoration en majeure partie pour les anniversaires (ballon décoratif, bougie chiffre, bannière « Happy Birthday », bougie fontaine, bombe à confettis...), des appareils électroménagers (mixeur, fer à repassé, rice cooker, résistance...), des portes et fenêtres en aluminium et PVC, jeux pour enfant, et quelques produits pharmaceutiques bios contre le COVID-19.

La livraison à domicile est possible à un prix de 2000 Ar.

f. Chiffre d'affaires :

Durant ces trois ans d'existence, Mini prix est en croissance ainsi que son chiffre d'affaires. Il n'a connu de perte que lors du cambriolage et pillage qu'il a subi en mois de mars 2022.

3. Les besoins de notre client :

Notre client a besoin de plus de connaissance sur le numérique et les stratégies de marketing digital, comme comment s'imposer sur internet et les réseaux sociaux, attirer et fidéliser des clients, maîtriser une plateforme de vente en ligne. Il souhaite augmenter sa présence dans le digital.

4. Analyse de la communication existante :

a. Réseaux sociaux :

Notre client ne possède que Facebook comme réseau social, sa page est suivie par 1145 personnes, il y poste aléatoirement des publications (textes et images) de ses nouveaux produits, des promotions, des brèves présentations de ses produits avec leurs prix.

b. Son site internet :

Pas de site, car il ne maîtrise pas ce sujet.

c. Présence sur le net :

Mini prix n'est présent que sur Facebook.

d. Raison :

A cause du manque de connaissance et maîtrise du matériel digital, Mini prix ne possède de présence sur le net.

5. Récapitulatif :

Bref, on a démarché notre client en lui expliquant le déroulement et les avantages du projets. Notre client, Mini prix est un magasin situé dans la ville de Toliara dans le quartier de Betania. Il vend plusieurs articles différents, dont les produits de décoration font sa réputation, et il est en pleine croissance. Cependant il ne possède presque rien en termes de communication digitale, excepté sa page Facebook, sur laquelle il y fait la promotion de ses produits. Ce défaut est dû au manque de connaissance et de capacité de maîtrise.

III. Partie 3 : Audit et étude de marché

1. Etude du marché :

a. PESTEL :

POLITIQUE	- Pas de notion sur la politique
ECONOMIQUE	- Taux de chômage nul - En cours de croissance
SOCIOLOGIQUE	- Se situe en plein ville de Toliara
TECHNOLOGIQUE	- Utilisation de numéro téléphonique, adresse mail, réseaux sociaux
ENVIRONNEMENTAL	- Vendent des produits plastiques
LEGAL	- Leur employés ne sont pas sous contrat

	<ul style="list-style-type: none"> - Ils ont un code fiscal, un parking privé payé à la commune - Ils payent la contribution.
--	---

b. Force de PORTER :

Menace des nouveaux entrants	Envisageable
Degré de rivalité avec les concurrents	Moyen parce que les concurrents sont nombreux mais vendent des produits à prix élevé.
Menace des produits de substitution	Moindre car ils vendent des produits de qualité.
Pouvoir de négociation des fournisseurs	Elevé car ses produits proviennent de Tananarive.
Pouvoir de négociation des clients	Nul car le prix de leur produit sont fixe.

c. SWOT :

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Offre des produits à petit prix - Leur marché est ouvert - Diffuse leur publicité sur les plateformes traditionnelles (Télé, Radio) - Publication sur le réseau sociaux - Offre des promotions lors des fins de semaine des fins de mois - Accessible pour tous - Présence de concurrence - Livraison des produits vendus 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de présence numérique sauf Facebook et adresse mail - Emplacement un peu à la périphérie - Dépend d'un fournisseur
OPPORTUNITES	MENACES
	<ul style="list-style-type: none"> - Si les fournisseurs leur lâche, ils auront un problème de disponibilité des produits - Par rapport au nouvel entrant, il peut y avoir des menaces si cette dernière

	offre des produits à moindre coût que le leur
--	---

d. Récapitulatif :

Mini prix est magasin qui se situe en centre-ville de Tuléar. Il vend ses produits à prix fixe et le taux de chômage de ses employés est nul. Il jouit d'une large proposition de produit : des outils de décoration, des appareils électroménagers, des produits pharmaceutiques...

Sur le côté technologique, il utilise peu de matériel de communication informatique : Facebook, Gmail, appel et message téléphonique. Ceux sont les seuls plateformes qu'il utilise pour avoir contact avec ses clients et faire la promotion de sa boutique.

Il existe deux concurrents potentiels, mais avec des prix élevés.

La distance entre mini prix et ses fournisseurs est un menace car tous ses produits sont importés depuis ses fournisseurs à Antananarivo, mini prix dépend totalement de ces fournisseurs, ce qui lui laisse aucun pouvoir de négociation.

Mini prix est une entreprise qui règne sur son secteur du fait qu'il propose des produits à prix bas de qualité et de diverses utilisations. Il prospère ainsi que son chiffre d'affaires, malgré son emplacement qui n'est l'un des meilleurs et aussi son absence sur les réseaux sociaux. En optimisant ses activités sur internet, il pourrait améliorer sa notoriété et vendre encore plus.

2. Analyse des concurrents :

a. Ses concurrents :

Mini prix possède peu de concurrents, ses concurrents directs sont Score Tuléar et Kdo-Land. Et ses concurrents indirects sont les vendeurs bon marché.

b. Présentation de ses concurrents :

Score Tuléar est un supermarché filial de Jumbo Score Madagascar, on le retrouve en plein centre-ville de Toliara Route du marché, ayant 126000 abonnés sur leur page Facebook, une page qui représente tous les magasins de Jumbo Score à Madagascar. Comme c'est un supermarché, il propose plusieurs types de produit comme l'alimentaire, scolaire, électroménagère, hygiène...

K-do Land est un magasin local qui se situe près de la place Ankilisoafilira, il vend des jouets pour enfant et des matériels de décoration pour anniversaire en majeure partie pour enfant. Il n'a aucune présence dans le numérique.

Les vendeurs bon marché sont les vendeurs en coin de route à Bazar-bé, ils vendent rarement les mêmes produits, leur offre varie en fonction de la tendance et de la saison. Ils n'ont strictement aucune présence sur internet.

c. Analyse de la communication des concurrents :

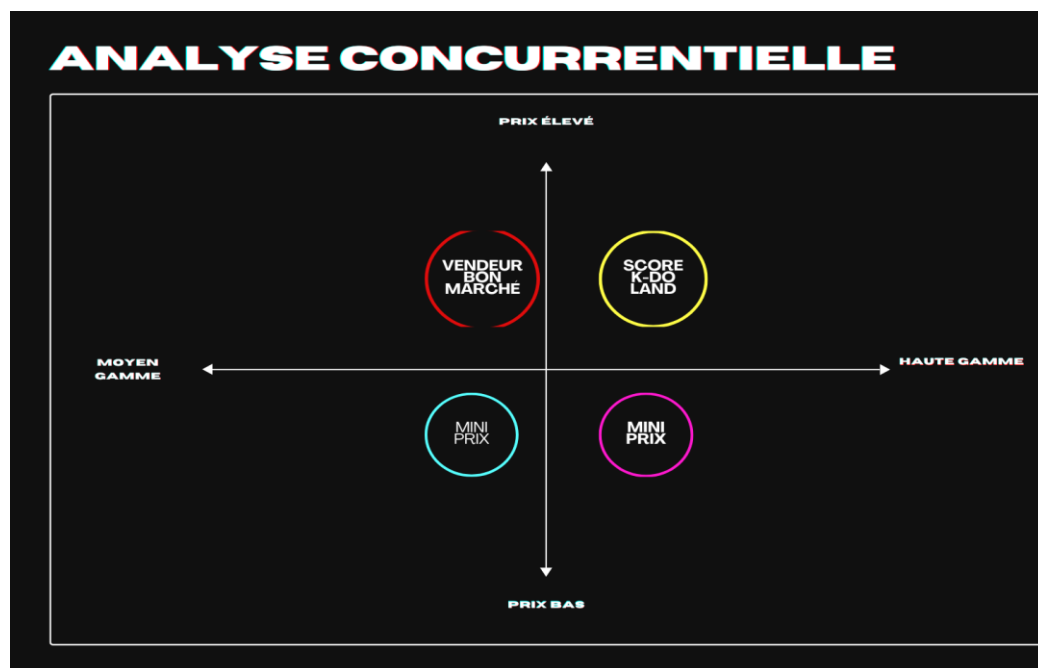
Score Tuléar possède une page Facebook et un compte Instagram.

d. Mapping concurrentiel :

Axe d'analyse : prix et qualité.

Concurrents : Score, K-do Land et les vendeurs bon marché.

Gaphique :



Conclusion : par rapport à ses concurrents, Mini prix propose des produits de bonne et moyenne qualité à petit prix. Tandis que les vendeurs de bon marché eux proposent des produits à gamme moyen et prix élevé ; Score et K-do Land proposent des produits de bonne qualité à prix élevé.

e. Marketing mix du client :

– Les produits :

Produits de décoration pour décorer les événements comme anniversaire, mariage et baptême.

Exemple : Bannière Happy Birthday.

Jouet pour enfant pour les divertir.

Exemple : poupée Barbie Fashion Darling.

Electroménager pour faciliter les tâches ménagères

Exemple : Résistance spiral

Porte et fenêtre en aluminium

Exemple : fenêtre coulissante.

– Prix

Bannière Happy Birthday avec ballon : Mini Prix le propose à 28000ar, Score à 35000ar et Kdo-Land et les vendeurs bon marchés à 32000ar

Poupée Barbie Fashion Darling : Mini prix le vendent à 18000ar, Score à 25000ar, Kdo-Land à 23000ar et les vendeurs bon marchés 20000ar.

Résistance spirale : Mini Prix le propose à 30000ar, Score à 80000ar, Kdo-Land et les vendeurs bon marchés à 75000ar.

– Communication

Tous les produits existant chez Mini Prix Toliara sont publiés sur Facebook avec les promotions, et certain dans des publicité télé et radio.

– Distribution

Les produits sont à récupérer chez le Magasin, n'empêche qu'il peut être livré à domicile mais avec un frais de livraison de 2000ar. Leurs produits sont disponible sur Facebook ce qui fait que les consommateur peut faire une commande en ligne.

3. Analyse des clients de l'entreprise :

a. Les cibles :

- Cœur de la cible : organisateur d'évènement (anniversaire, baptême, mariage...), parents, nouveau propriétaire d'immeuble, ceux qui recherchent un bon rendement qualité prix.
- Cible primaire : ceux qui aiment faire la fête, enfant de bas âge, ceux qui aiment la qualité.
- Cible secondaire : tout le monde.

b. Persona : (Annexe)

IV. Partie 4 : Marketing et Communication Digital

1. Les objectifs fixés avec le client :

Comme notre client a peu d'autorité sur les réseaux sociaux, nos premiers objectifs sont d'y remédier à cela, en augmentant le nombre d'abonné et la visibilité sur les réseaux sociaux. Aussi, la création d'un site internet et le rendre visible et connu de tous est un but à atteindre. Tout ça pour améliorer la réputation et la notoriété de l'entreprise, pour augmenter le nombre de visite en magasin ainsi que le chiffre d'affaires.

2. Les moyens de communication existant :

Pour se faire entendre des gens, notre client se sert de type de média : paid média et owned média. Dans paid média il y a la publicité télé et les annonces radio ; et dans owned média il y a leur page Facebook. Il n'a pas de earned média.

3. Ce qu'on souhaite créer :

Pour notre client, dans paid média on souhaite lui proposer de faire des animations mobiles pour sensibiliser en masse la population de Tuléar, et aussi louer des panneaux publicitaires pour avoir plus de visibilité dans la ville.

Dans owned média on souhaite la création d'un site web, pour avoir plus de visibilité sur internet, et la création d'un compte Instagram et Tik Tok pour être plus présent sur les réseaux sociaux utilisés par ces clients.

4. Ligne éditoriale :

Notre client doit donner des informations journalières de sa boutique ainsi que de ce qu'il propose, en se concentrant sur les articles de décorations, les équipements de

cuisine, et les jouets pour enfant. Ces messages doivent cibler les organisateurs d'évènement, les femmes au foyer en se servant des réseaux sociaux les plus utilisés ici à Tuléar : Facebook, Instagram, Tik Tok. Et il devrait varier ses publications entre texte, image et vidéo ou combiner ses éléments.

5. Tunnel de conversion d'Inbound Marketing :

Pour attirer des visiteurs sur la page Facebook ou encore le compte Instagram, nous allons inciter le client à faire des publications régulières avec des mots-clés et des hashtag correspondants au domaine de notre client. Et dans ces publications, on y laissera un lien redirigeant vers le site internet de mini-prix.

Pour convertir le visiteur en lead, mini prix doit inciter les visiteurs à faire des réactions sur les produits qui leur plaisent, ou encore faire des remarques, en commentant les publications ou en laissant un message sur la boîte mail.

Pour conclure, des messages privés vont être envoyés à ceux qui ont réagi, commenté ou laissé un message sur la boîte mail.

Pour fidéliser, des messages vont être envoyés pour signaler l'arrivée de nouveau produit ou de promotion au client.

Moyen de communication	Action réalisé	Objectif SMART	KPI
Facebook, Instagram	<ul style="list-style-type: none"> -Créer/Améliorer la page d'accueil -Donner plus d'info sur le produit -Partager les ressentis des clients satisfaits, -Créer des jeux et concours, - Promotion et offres -Envoie de message privé. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pour donner plus de précision sur leur localisation (ajouter un Mapp de localisation) -Pour que le client potentiel s'intéresse sur le produit -Pour rassurer les nouveaux clients ainsi que l'audience sur les produits et services. -Pour promouvoir la fidélisation des clients mais surtout pour attirer de nouvel acheteur, et pour augmenter le nombre de visite sur la page. -Optimiser le chiffre d'affaires. 	

		-Demande d'avis des clients sur des produits qui pourrait les intéressés, inciter le client à revenir.	
Site internet	-Créer une page -Faire une page d'accueil complète et attirante -Ecrire des articles portant sur l'identité de l'entreprise, sur le témoignage des clients. -Créer un panier d'action -Créer une newsletter -Faire des promotions		
E-Mail	-Newsletter	-Pour tenir les clients au courant des promotions et nouveaux produits.	

8. Contenu proposés :

Newsletter : Mini prix propose tout type de produit que ce soit sur le plan décoratif, électroménager et jeux pour enfant. Nos prix sont abordable et on peut livrer votre achat à moindre coût.

V. Partie 5 :

1. Analyse de concurrence :

Mini prix et ses concurrents sont peu présent sur le numérique, la grande différence est le prix.

2. Les points techniques d'une création de site d'internet :

- Avoir une balise title bien remplie et optimisée (avec mots clés, titre à 10à12 mots, attractive).
- Avoir une balise meta description avec mots clés, attractivité et ne dépassant pas 165 caractères.
- Avoir une SITEMAP.XML par langue et par pays.
- Avoir un robots.txt
- URLS qui contient des informations utiles, pas trop longue, avec un trait d'union à la place des espaces, sans mots de liaisons.
- Avoir un page d'erreur(404) avec lien de redirection.

- Temps de chargement du page rapide.

3. Stratégie de contenu :

Newsletter pour garder contacte et proposer des nouveaux produits.

Article de blog pour donner une aperçue sur l'entreprise et leurs produits.

VI. Partie 6 :

Mot-clés et annonces :

Décoration du Jour-J

Préparer les festivités de son anniversaire n'est pas facile ; surtout quand il s'agit de décoration, ça doit être unique, spécial, inoubliable,...De quoi faire casser la tête. Pas de soucis, MINI PRIX vous propose une large gamme de décorations pour votre jour J hors commun, allant des ballons, passant par les guirlandes jusqu'à la bougie. Des décorations de qualité, tendance, qui émerveilleront votre journée, et faire de cette journée une journée inoubliable. Cerise sur le gâteau, MINI PRIX propose des produits comme son nom l'indique, à PRIX MINIMUM.

Vous ne trouverez pas mieux ailleurs et on vous promet la satisfaction

Cuisine à MINI PRIX

Vous venez d'avoir votre immeuble et vous voulez équiper votre cuisine ; vous, une mère au foyer qui déchire et votre cuisine doit être de même, vous êtes environnementaliste et vous voulez une cuisine qui va avec ; MINI PRIX est là pour satisfaire vos besoins. Une fourre pour faire vos gâteaux, un mixeur pour vos jus de fruit, un plateau de chauffage à résistance, on a de quoi vous servir. Amateur et amatrice en pâtisserie, chez Mini Prix vous y trouverez aussi des outils manuels pour embellir vos œuvres d'art. Des produits de qualité pour que vous cuisiniez avec le sourire afin de satisfaire votre famille et de diverses marques, à vous de choisir ce qui vous plaira et ceux dont vous en aurez réellement besoin dans votre petite cuisine. Vous en faites pas pour votre portefeuille, car nos produits sont à prix réduit.

Votre cuisine n'attend que vous.

Cadeau anniversaire

Vous voulez marquer une souvenir inoubliable pour une personne de particulier de vos ami(es), famille lors de leur anniversaire, donner un cadeau à votre cousin qui vient de réussir ses études ou autre évènement particulier ; mais le problème, vous n'avez les moyen pour se faire ; ne vous inquiété pas, MINI PRIX vous propose plusieurs type de produit à offrir à votre entourage, allant du matériel électro-ménager, jeux pour enfant, MINI PRIX vous propose ce qu'il vous faut. Vous n'avez qu'à faire votre choix, le prix est hors du commun, vous n'en trouverez pas pareil dans le coin. En plus, nous vous offrons de quoi décorer votre cadeau pour le rendre plus beau aux yeux.

Jouet pour enfant

Qu'avez-vous préparé pour vos enfant pour le vacance?

Voulez-vous être des parents ennuyeux? Bien sûr que NON !!!!!

MINI PRIX vous aide à être des parents idéaux pour les vacances. Ne les laissez pas s'ennuyer pendant les vacances. Achetez les des jouets pour passer du temps. Vous n'avez pas le moyen, pas de souci !! MINI PRIX offre des jouets de diverse catégorie pour fille et garçon, à prix réduit. Ils veulent jouet a la dinette, au petit docteur, MINI PRIX est là ; ils veulent jouet à la voiture, MINI PRIX est là ; des jeux instructif, MINI PRIX est là

VII. Partie 7 : Rédaction web :

MINI-PRIX TOLIARA

Qui sommes-nous et qu'est ce qu'on propose ?

Mini prix est une boutique d'article de décoration, électroménager, jeux pour enfant et autre encore. On se trouve dans le quartier de Betania en face du terrain JIRAMA. Nous sommes ouverts le lundi à samedi et nous sommes prêts à répondre à toutes vos questions.

En plus de cela, nous offrons nos produits à un prix abordable hors du commun, qui nous démarque de la concurrence, vous n'en trouverez pas mieux ailleurs, le meilleur des prix ici à Tuléar c'est chez mini prix.

Sur notre page Facebook, nous y faisons souvent la promotion de nos produits, faites y un tour pour voir ce qui vous plaît et faire votre commande en avance, ou même acheter en ligne, la livraison à domicile est possible. D'autre part nous y faisons aussi la promotion de réduction de prix, abonnez-vous donc et restez connecté pour ne pas rater des occasions.

Notre historique

Nous avons existé depuis 3 ans en vendant plusieurs types de produits

Notre spécialité

Nous sommes spécialisés dans le domaine décoratif que ce soit décoration anniversaire, mariage et baptême. Nos produits viennent de Tana et la plupart fabriqué en plastique et en latex. On propose plusieurs gammes sur la décoration tel que ballon, bougi, écharpe, cake toper, couronne, bombe à confettis, etc.

Les autres produits qu'on vend

On ne néglige pas nos autres gammes de produits car ils contribuent à l'augmentation de notre chiffre d'affaires. Ces gammes de produit sont les produits électroménager, jouet pour enfant, menuiserie.

Nos prix :

Abordable

Nos services

On fait une livraison à domicile pour tous les produits.

On prend les commandes de nos clients.

Conclusion

Nous sommes une entreprise local situé à Ankilifaly Toliara et existant depuis 3 ans.

Nous proposons plusieurs gammes de produits et on est spécialisé dans le domaine décoratif.

Nos prix sont fixe mais à prix abordable.

Nos produits peuvent être livré selon la demande de nos clients.

Fiche de produits

NOM DU PRODUIT	PRIX UNITAIRE
Décoration	
Bougie fontaine de glace	18.000Ar
Ballon gonflable « Love »	8.000Ar
Cake toper « Happy Birthday »	7.000Ar
Bougie chiffre	2.000Ar
Rideau décoratif	9.000Ar
Cierge magique	5.000Ar
Ballon gonflable chiffre grand format	5.000Ar
Bombe à confettis 15cm	4.000Ar
Couronne « Happy Birthday »	2.000Ar
Ballon en latex « Happy Birthday »	6.000Ar/12 pièces
Diadème en plastique	15.000Ar
Bannière « Happy Birthday » avec ballon	28.000Ar
Jouets pour enfant	PRIX UNITAIRE
Barbie docteur	20.000Ar
Voiture téléguidée en plastique	50.000Ar
Appareil électroménager	PRIX UNITAIRE
Résistance en plaque	35.000Ar
Batteuse électrique	40.000Ar
Bouilloire électrique2L	45.000Ar
Menuiserie	PRIX UNITAIRE

Fenêtre coulissante	80.000Ar
---------------------	----------