

Etude de cas

1. Contexte

2. Présentation de l'entreprise

3. Travail à faire

- Construction du persona cible
- Quick wins interface
- Audit SEO homepage
- Plan d'action acquisition
- Plan d'action fidélisation

1) Contexte

Nous sommes en septembre 2020.

Vous êtes un(e) jeune diplômé(e) titulaire d'un M2 CIM.

Vous rencontrez le fondateur de l'entreprise **Monsieur Barbier**.

Son chiffre d'affaires commence à plafonner et il souhaite un plan d'action pour poursuivre sa croissance.

Il sollicite l'avis de plusieurs jeunes consultants experts comme vous.

Votre mission : Lui prouver en 10 slides maximum que vous êtes le/la consultant(e) qu'il lui faut.



2) Présentation de l'entreprise

« Nous sommes quatre garçons, plus ou moins poilus, qui partagent la même passion pour les produits de qualité à des prix abordables. Devant les prix excessifs des rasoirs en grande surface et inspirés de révolutionnaires du marché des biens de consommation, nous avons décidé d'agir ! Après plusieurs mois de recherche, pour satisfaire nos critères de prix et de qualité, nous avons trouvé des produits excellents qui permettent un rasage exceptionnel à moindre prix. Pour faire cela, nous avons décidé de poster nos produits directement, sans distributeur, ni pub TV ou emballages inutiles. »

URL : <https://www.monsieurbarbier.com/>

- **Taux de conversion :** 1,3 %
- **Panier moyen :** 25 €
- **Audience :** 5 000 VU / jour
- **CA 2019 :** 590 000 €
- **E-mails dans la base :** 90 000 e-mails dont 78 % d'opt-in
- **Fans Facebook :** 10 000
- **Abonnés Twitter :** 3 000
- **Abonnés Instagram :** 3 900
- **Abonnés LinkedIn :** 2 700

3) Travail à faire

- **Construction du persona cible**

Définissez et choisissez le client cible « idéal ». Expliquez.

- **Quick wins interface**

Analyse de monsieurbarbier.com. Choisissez 3 corrections à forte valeur ajoutée, expliquez pourquoi et quels seront les bénéfices visés.

- **Audit SEO homepage**

Analyse de la structure de page d'accueil et proposition de corrections.

- **Plan d'action acquisition**

Que feriez-vous pour capter de nouveaux clients ? Expliquez et illustrez.

- **Plan d'action fidélisation**

Que feriez-vous pour développer la fidélité de vos clients ? Expliquez et illustrez.

Envoi à francoisbarjon@aol.com avant le 3 février à 23h59.