

# ECLATELLE



Réaliser par  
Loukili Btissam

Encadrer par  
Pr. Iddoub Ouidane

DÉCEMBRE 2023

ECLATELLE

ENCG KÉNITRA  
MCI



# Plan

---

**Introduction** **01**

---

**Présentation de l'entreprise** **02**

---

**Présentation du produit** **03**

---

**Analyse SWOT** **04**

---

**Audience** **05**

---

**Marketing Mix** **08**

---

**Plan média** **15**

---

**Briefing** **18**

---

**Conclusion** **20**

---



---

# Introduction

Je suis une jeune entrepreneure passionnée qui a récemment fait ses premiers pas dans le monde dynamique de l'entrepreneuriat. Animée par mon amour pour l'innovation, en particulier dans le domaine de la beauté féminine, j'ai créé Éclatelle, une marque de soins capillaires. Mon premier produit, une huile anti-chute de cheveux, incarne mon engagement profond envers la santé capillaire et le bien-être global.

L'origine de mon aventure entrepreneuriale remonte à cette phase passionnante de lancement, où chaque étape est une découverte et chaque succès une victoire. Je suis pleinement consciente de l'importance cruciale de cette première impression et de la nécessité de m'établir fermement dans le monde exigeant des affaires.

Mon objectif est clair et ambitieux : établir une présence solide et durable sur le marché. La mise en œuvre d'une campagne publicitaire dépasse largement une simple stratégie de marketing ; elle représente une invitation chaleureuse à rejoindre ma communauté, à explorer mes valeurs et à partager mon enthousiasme pour la beauté naturelle.

Au fil de ce rapport, je vous invite à plonger dans l'univers captivant de ma marque. Découvrez les bienfaits de mon premier produit, mais surtout, accompagnez-moi dans cette aventure entrepreneuriale. Au-delà des simples soins capillaires, j'écris une histoire, un récit où chaque engagement, chaque goutte d'huile, contribue à rédiger le premier chapitre passionnant de cette jeune entreprise.

Bienvenue dans le monde vibrant d'Éclatelle, là où la beauté rencontre la détermination. Chaque cheveu compte dans ma quête de confiance et de bien-être. Soyez les bienvenus dans mon univers, où chaque élément contribue à sculpter mon histoire, mon entreprise et ma vision pour l'avenir

.



---

# Présentation de l'entreprise

Fondée sur la passion de célébrer la beauté naturelle, Eclatelle émerge comme une entreprise dévouée à la création d'une expérience capillaire exceptionnelle, en se spécialisant dans une huile formulée pour la lutte des cheveux, méticuleusement élaborée à partir d'ingrédients biologiques de la plus haute qualité. Guidée par l'engagement envers la durabilité et la santé capillaire, notre marque s'efforce de redéfinir les normes de l'industrie en offrant des produits innovants qui nourrissent, revitalisent et renforcent les cheveux tout en respectant l'environnement. Chez Eclatelle, la recherche de l'excellence et l'adhésion à des pratiques éthiques sont au cœur de notre identité, reflétant notre désir de créer une communauté qui célèbre la beauté authentique, soutenue par des solutions naturelles et respectueuses de la planète, invitant chacun à découvrir et à partager l'éclat naturel qui définit notre vision.

Au cœur de notre engagement envers la santé capillaire, Eclatelle prend vie avec une signification spéciale : c'est l'éclat pour elle. Chaque goutte de notre produit est dédiée à faire briller la beauté naturelle de chaque femme. Imaginez cette huile comme une baguette magique qui apporte de la brillance, de la vitalité et du bonheur à vos cheveux. Chez Eclatelle, nous croyons que chaque femme mérite son moment d'éclat, et c'est précisément ce que notre huile unique offre. C'est plus qu'un produit capillaire, c'est une célébration de l'éclat naturel, dédiée à chaque elle qui veut rayonner.



---

# Présentation du produit

La chute de cheveux, un défi capillaire qui peut affecter notre confiance en soi et notre bien-être. Face à ce problème, il est essentiel d'explorer des solutions capillaires efficaces. Que ce soit par le biais de traitements spécialisés, d'une alimentation équilibrée ou de routines adaptées, chaque geste compte pour préserver et renforcer nos cheveux. Découvrez comment prendre soin de votre crinière, surmontez ce défi capillaire et retrouvez une chevelure saine et éclatante, reflet de votre vitalité intérieure.

Au cœur de notre engagement envers la santé capillaire, le produit phare d'Eclatelle est une huile révolutionnaire conçue pour répondre aux besoins variés de la lutte capillaire. Formulée avec une précision scientifique et une passion pour les ingrédients biologiques, cette huile offre une solution holistique pour nourrir, revitaliser et renforcer les cheveux. En intégrant une combinaison experte d'extraits naturels soigneusement sélectionnés, notre produit favorise la brillance, la souplesse et la vitalité des cheveux, tout en respectant leur intégrité naturelle. Des essences botaniques apaisantes aux huiles riches en nutriments, chaque goutte de notre huile est un geste d'amour envers vos cheveux. En optant pour Eclatelle, vous choisissez une expérience capillaire qui va au-delà du soin, incarnant une fusion parfaite entre la nature, la science et l'élégance.



---

# Analyse SWOT

IEclatelle est un nouveau sérum pour les cheveux qui cible les femmes et les hommes entre 18 et 45 ans, soucieux de la santé de leurs cheveux. Le sérum est naturel, efficace et doux pour les cheveux, et il permet d'obtenir des résultats visibles rapidement.

L'analyse SWOT suivante présente les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces du produit.

## *Forces*

- Le sérum est naturel et efficace, ce qui le rend attrayant pour les consommateurs soucieux de leur santé et de leur environnement.
- Le sérum permet d'obtenir des résultats visibles rapidement, ce qui est important pour les consommateurs qui souhaitent voir une amélioration de l'état de leurs cheveux.
- La cible démographique du produit est large et croissante, ce qui offre un potentiel de croissance important.

## *Faiblesses*

- Le sérum est un nouveau produit, ce qui signifie qu'il n'a pas encore une forte notoriété.
- Le sérum est plus cher que certains autres sérums pour les cheveux, ce qui pourrait limiter sa portée.

## *Opportunités*

- Le marché des produits capillaires naturels est en croissance, ce qui offre des opportunités pour les nouveaux produits.
- Les consommateurs sont de plus en plus soucieux de la santé de leurs cheveux, ce qui pourrait créer une demande pour des produits plus naturels et efficaces.

## *Menaces*

- La concurrence est forte sur le marché des produits capillaires, ce qui pourrait limiter la croissance du produit.
- Les réglementations en matière de produits capillaires pourraient changer, ce qui pourrait affecter la disponibilité ou le prix du produit.

L'analyse SWOT montre que Eclatelle a un potentiel de croissance important. Cependant, le produit devra surmonter quelques défis, tels que sa faible notoriété pour atteindre son plein potentiel.

La campagne publicitaire devra donc se concentrer sur la sensibilisation du public au produit et sur les avantages qu'il offre. Elle devra également être créative et impactante pour se démarquer de la concurrence.



---

# Audience

La création d'une huile capillaire Eclatelle dédiée aux femmes âgées entre 18 et 45 ans repose sur une analyse approfondie des besoins spécifiques de cette tranche d'âge diversifiée. Les femmes dans cette catégorie sont souvent confrontées à des défis capillaires uniques en raison des fluctuations hormonales associées à différentes phases de leur vie, telles que la puberté, la grossesse et la ménopause. Notre formule a été méticuleusement élaborée pour tenir compte de ces changements, en intégrant des ingrédients adaptogènes qui aident à équilibrer les niveaux hormonaux et à maintenir la santé globale des cheveux.

Par ailleurs, les femmes de 18 à 45 ans mènent souvent des vies très actives, jonglant entre des responsabilités professionnelles et personnelles. Cela peut entraîner un niveau élevé de stress, qui est connu pour avoir un impact négatif sur la santé capillaire. Notre huile capillaire comprend des ingrédients spécifiques, tels que des extraits botaniques apaisants et des huiles nourrissantes, qui visent à réduire les effets du stress sur les cheveux, favorisant ainsi une croissance saine et une apparence éclatante.

En outre, la formulation a été pensée pour répondre aux besoins esthétiques de cette tranche d'âge, en offrant une texture légère et agréable ainsi qu'un parfum délicat qui correspond aux préférences olfactives contemporaines. En prenant en compte ces divers éléments, notre huile capillaire aspire à être bien plus qu'un simple produit de beauté, mais plutôt une solution complète qui accompagne les femmes dans leur quête de cheveux sains, forts et magnifiques tout au long de leur parcours de vie.

# BUYER PERSONA

---



Afin de déterminer notre client cible idéal, nous avons illustrer un buyer persona :

**Nom :** Amira, l'amoureuse de la nature

**Démographie :**

- **Âge :** 25-35 ans
- **Genre :** Femme
- **Localisation :** Urbaine ou périurbaine
- **Statut social :** Active professionnellement, consciente de l'environnement

**Caractéristiques personnelles :**

- Amira est passionnée par les produits de beauté naturels et biologiques.
- Amira est soucieuse de l'environnement et préfère les produits respectueux de la nature et des animaux.
- Elle a une routine capillaire régulière et cherche des solutions naturelles pour prendre soin de ses cheveux.

**Besoins et motivations :**

- Amira recherche un sérum capillaire qui nourrit et revitalise ses cheveux tout en respectant sa philosophie de vie bio.
- Elle est préoccupée par les problèmes capillaires tels que les pointes fourchues, la perte de cheveux saisonnière et le manque de brillance.

**Objectifs spécifiques :**

- Retrouver des cheveux sains, forts et brillants de manière naturelle.
- Utiliser des produits biologiques, de préférence avec des ingrédients issus du Maroc, qui évoquent l'authenticité et la qualité.
- Intégrer le sérum capillaire dans sa routine de soins capillaires de manière simple et efficace.

**Défis et objections potentiels :**

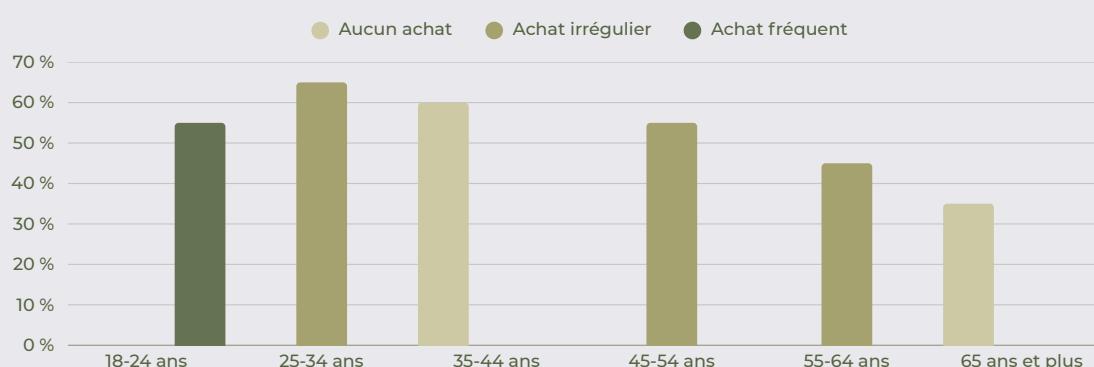
- Amira pourrait être sceptique quant à l'efficacité réelle des produits biologiques.
- Elle pourrait craindre que les produits bio ne soient pas aussi performants que les produits conventionnels.
- Le coût pourrait être un facteur limitant, mais elle est prête à investir dans des produits de qualité.



# LE CHOIX DE LA CIBLE

Selon une étude réalisée en 2023 par l'Association nationale des professionnels de la coiffure du Maroc (ANPCOM), 60 % des femmes marocaines sont intéressées par les sérum capillaires. Ce pourcentage est plus élevé chez les femmes âgées de 25 à 40 ans, qui représentent 65 % des femmes intéressées par les sérum capillaires.

Voici les statistiques du pourcentage de femmes intéressées par les sérum capillaires selon la tranche d'âge :



Ces statistiques montrent que les sérum capillaires sont un produit de plus en plus populaire auprès des femmes marocaines de tous âges. Cependant, ce produit est plus particulièrement apprécié des femmes jeunes, qui sont plus soucieuses de l'apparence de leurs cheveux.

Les femmes sont intéressées par les sérum capillaires pour plusieurs raisons. Elles peuvent être à la recherche d'un produit pour :

## AMÉLIORER LA SANTÉ DE LEURS CHEVEUX

Les sérum capillaires peuvent aider à nourrir, hydrater et protéger les cheveux, ce qui peut les rendre plus forts, plus brillants et plus faciles à coiffer.

## TRAITER DES PROBLÈMES CAPILLAIRE

Les sérum capillaires peuvent aider à traiter des problèmes tels que la chute des cheveux, la sécheresse, les frisottis ou les fourches.

## AJOUTER DE LA BRILLANCE OU DE LA TEXTURE AUX CHEVEUX

Les sérum capillaires peuvent aider à ajouter de la brillance ou de la texture aux cheveux, ce qui peut les rendre plus beaux.



---

# Marketing Mix

Le marketing mix, un concept fondamental dans le monde du marketing, se déploie tel un ensemble complexe de stratégies intriquées, symbolisé par les fameux 4P - produit, prix, distribution, et promotion. Dans le contexte spécifique de notre projet ambitieux centré sur l'huile bio, cette approche holistique revêt une importance capitale, modelant la trajectoire de notre produit sur le marché saturé des produits alimentaires.

Commençons par le produit, le protagoniste de notre histoire. Notre huile bio se démarque non seulement par sa qualité exceptionnelle, mais également par sa genèse respectueuse de l'environnement. Nous soulignons son origine, ses méthodes de production écologiques, et nous nous appuyons sur des certifications qui témoignent de son engagement envers la durabilité. Chaque goutte d'huile devient ainsi une expression de notre engagement envers la qualité et la responsabilité environnementale.

Poursuivons avec le deuxième "P" – le prix. Notre stratégie tarifaire va au-delà de la simple fixation de prix. Elle incarne une déclaration de valeur, un équilibre entre l'accès au produit pour les consommateurs et la reconnaissance de la qualité supérieure de notre huile bio. Le prix devient ainsi un indicateur de l'engagement envers le bien-être des consommateurs et de notre volonté de faire du bien tout en prospérant économiquement.

Quant à la distribution, ou le troisième "P", elle s'inscrit dans une chorégraphie précise. Optant pour une diversification des canaux de distribution, des étagères des points de vente spécialisés à la disponibilité instantanée sur les plateformes en ligne, notre huile bio devient accessible à tous. Cette ubiquité intentionnelle s'inscrit dans notre vision d'atteindre un public aussi large que possible tout en préservant l'expérience d'achat.

Enfin, la promotion, le quatrième "P", devient notre plume narrative. Nous utilisons des stratégies promotionnelles dynamiques pour tisser un récit captivant autour de notre huile bio. Des campagnes publicitaires percutantes mettent en lumière non seulement les caractéristiques écologiques et les avantages pour la santé de notre produit, mais créent également une expérience qui transcende l'achat pour devenir un mode de vie.

Ainsi, en orchestrant de manière méticuleuse chaque élément du marketing mix, notre projet d'huile bio devient une symphonie cohérente. Chaque "P" contribue à la création d'une expérience qui va au-delà du simple produit pour devenir une histoire que les consommateurs veulent faire leur. Notre stratégie marketing n'est pas simplement transactionnelle ; elle est transformationnelle, sculptant une identité distinctive pour notre huile bio dans le paysage concurrentiel.



# Produit

## Objectif de notre Produit

L'objectif principal de notre sérum capillaire est de répondre aux besoins spécifiques des consommateurs en offrant une solution complète pour les soins capillaires. Nous visons à favoriser la croissance des cheveux, renforcer les follicules, hydrater en profondeur, réparer les dommages et améliorer la brillance, contribuant ainsi à une chevelure saine et éclatante.

## Packaging et Design d'Eclatelle



### • *Fraîcheur Naturelle*

La teinte de vert choisie pour Eclatelle est un vert clair, qui évoque une sensation de fraîcheur naturelle. Cette couleur est souvent associée à la nature, aux plantes et aux fleurs. Elle est également associée à la pureté, à la santé et au bien-être.

Dans le contexte du sérum Eclatelle, la couleur verte suggère un produit qui est à la fois naturel et efficace. Elle évoque l'idée de cheveux sains, brillants et soyeux, comme les cheveux d'une personne qui vit en contact avec la nature.

### • *Connotation Naturelle*

Le vert est intrinsèquement lié à la nature. C'est la couleur de la chlorophylle, le pigment qui donne aux plantes leur couleur verte. Le vert est également la couleur de nombreuses autres plantes et fleurs, ainsi que de l'eau et de la forêt.

Dans le contexte du sérum Eclatelle, la couleur verte transmet l'idée de naturalité. Elle met en avant la pureté des ingrédients du sérum, qui sont tous d'origine naturelle. Elle suggère également que le sérum est respectueux de l'environnement.

La couleur verte est une choix judicieux pour le sérum Eclatelle. Elle est à la fois esthétique et évocatrice. Elle transmet les messages clés du produit, à savoir sa naturalité et son efficacité.

# LES INGRÉDIENTS

ECLATELLE



Huile de ricin



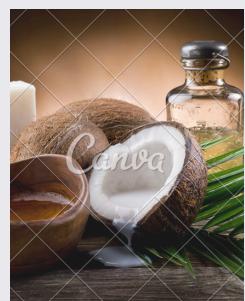
Huile d'argan



Les feuilles de jujubier



Huile essentielle de romarin



Huile de coco

## Stratégie de produit

- *Différenciation par les Ingrédients*

Eclatelle se distingue par une formulation exclusive mettant en avant des ingrédients naturels de haute qualité. Nous soulignons l'utilisation d'huile de ricin, d'argan, de coco, de romarin, et de feuilles de jujubier pour offrir une expérience capillaire unique et luxueuse.

- *Éducation des Consommateurs*

Eclatelle sera accompagné d'une campagne éducative détaillant les meilleures pratiques d'application, des conseils pour intégrer le sérum dans une routine capillaire et des informations approfondies sur les bienfaits à long terme pour les cheveux.

- *Innovation Continue*

La recherche et le développement resteront au cœur de notre stratégie pour Eclatelle, garantissant une formule constamment améliorée et alignée sur les dernières avancées scientifiques en matière de soins capillaires.

- *Packaging et Design*

Le packaging d'Eclatelle sera conçu pour offrir une expérience visuelle attrayante tout en communiquant clairement les avantages du produit. Le design élégant renforcera la position premium du sérum sur le marché.



## Prix

**UNE OFFRE  
EXCEPTIONNELLE À  
NE PAS MANQUER !**

**PROFITEZ DE  
NOTRE HUILE  
ANTI-CHUTE DE  
CHEVEUX À 150  
DH AU LIEU DE  
200 DH**

**Shop Now**

[www.eclatelle.com](http://www.eclatelle.com)

En ce qui concerne notre stratégie de tarification, notre objectif premier est de définir un prix qui reflète de manière juste la valeur perçue de notre produit. Nous mettons en avant la qualité exceptionnelle de nos ingrédients, tels que les feuilles de jujubier et l'ensemble des huiles essentielles, qui, de par leur nature naturelle, offrent des avantages uniques pour la santé capillaire.

Pour parvenir à une tarification équilibrée, nous avons minutieusement analysé nos coûts de production, englobant l'achat des matières premières, le processus d'extraction et de mélange, ainsi que les coûts associés à l'emballage, à la distribution et à la commercialisation. Cette approche nous permettra de fixer un prix qui reflète la qualité exceptionnelle de notre produit tout en restant compétitif sur le marché marocain, dont la fourchette tarifaire se situe autour de 200 dh.

Dans l'optique de stimuler l'adoption initiale de notre produit, nous envisageons d'introduire des réductions promotionnelles lors du lancement. Cette stratégie vise à capter l'attention de notre public cible en offrant une opportunité unique d'expérimenter les bienfaits de notre produit à un coût initial attractif, fixé à 150 DH. Nous sommes convaincus que cette approche, tout en favorisant les premières ventes, contribuera à établir une base de clients fidèles qui reconnaîtront la valeur exceptionnelle de notre produit.

C'est dans cette perspective stratégique que nous envisageons d'instaurer une tarification qui non seulement reflète l'engagement envers la qualité de notre produit, mais qui offre également une entrée facilitée sur le marché, renforçant ainsi notre positionnement et notre attractivité auprès des consommateurs.



## Distribution



Notre stratégie de distribution chez Eclatelle repose sur des partenariats solides avec des pharmacies et des salons de coiffure réputés. Nous croyons en la proximité avec nos clients et en offrant une expérience authentique. En établissant des partenariats avec des pharmacies, nous rendons notre produit facilement accessible pour les consommateurs cherchant des solutions capillaires de qualité. En collaborant avec des salons de coiffure, nous créons un lien direct avec les experts capillaires qui peuvent recommander notre produit en fonction des besoins spécifiques de chaque client. Cette approche combinée assure une présence étendue et une expertise personnalisée, garantissant que chaque femme puisse découvrir l'éclat avec Eclatelle, que ce soit en parcourant les rayons d'une pharmacie ou en confiant ses cheveux à un salon de coiffure de confiance.



## ASTUCE CAPILLAIRE DU JOUR

Saviez-vous que masser doucement votre cuir chevelu stimule la circulation sanguine, favorisant ainsi la croissance des cheveux et réduisant la chute ?   Intégrez cette habitude relaxante à votre routine quotidienne pour des cheveux plus forts et en meilleure santé. N'oubliez pas de partager vos propres astuces de soins capillaires en commentaires ! 

## Promotion

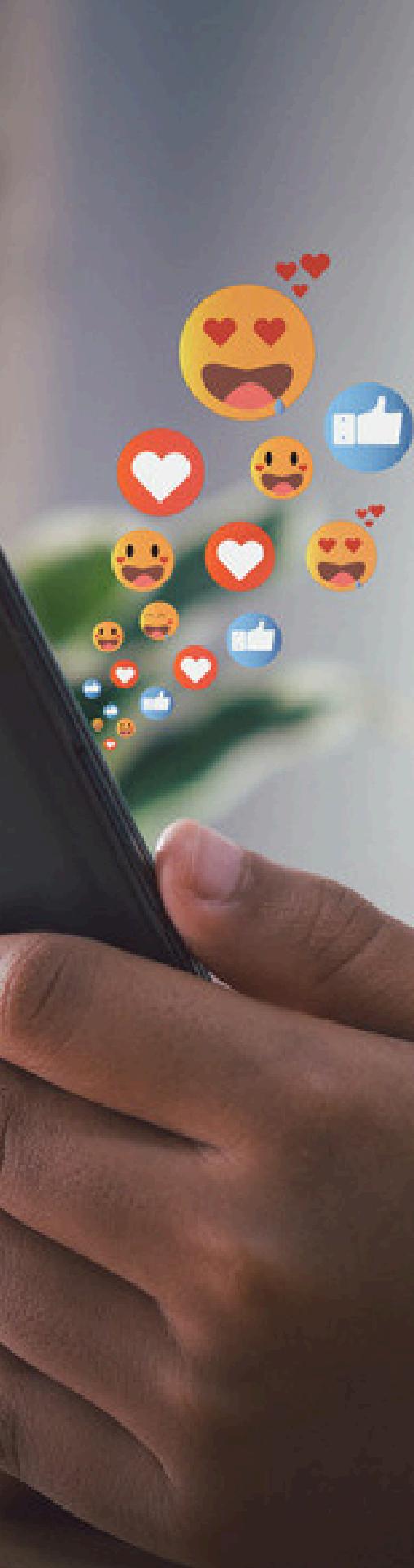


Pour dynamiser le lancement de notre produit, nous avons développé une stratégie de promotion minutieusement élaborée. Avant même l'initiation de la commercialisation, notre approche proactive débute sur les plateformes Instagram et Facebook. Sur ces médias sociaux, nous partagerons des contenus informatifs et utiles dédiés aux soins capillaires, visant à établir une connexion authentique avec notre audience. En partageant des conseils pratiques, des astuces et des informations approfondies sur la santé capillaire, nous renforçons notre position en tant que source fiable. Une fois cette phase préliminaire d'éducation achevée, nous ferons la transition vers la phase de commercialisation, capitalisant sur ces bases solides pour introduire notre produit sur le marché.



## Promotion

---



Notre stratégie promotionnelle repose sur une présence active sur les médias sociaux tels que YouTube, Instagram et Facebook. Sur Instagram et Facebook, nous privilégions le contenu interactif pour maintenir un engagement constant avec notre audience, tout en lançant des campagnes publicitaires ciblées. Sur YouTube, notre focus sera exclusivement sur des publicités percutantes afin de maximiser notre visibilité.

Cette approche a été stratégiquement choisie en raison de contraintes budgétaires initiales, favorisant les réseaux sociaux en tant que moyens plus économiques par rapport aux canaux traditionnels. Bien que nous envisagions à long terme de diversifier nos canaux médiatiques, notre focalisation actuelle sur les réseaux sociaux nous permet d'optimiser nos ressources tout en établissant une connexion authentique avec notre public.

Il est également à noter que nous prévoyons de participer à des salons d'exposition de cosmétiques, offrant ainsi à nos clients une expérience tactile et renforçant notre présence dans le secteur. Cette initiative complémentaire s'inscrit dans notre stratégie globale de promotion, visant à diversifier nos canaux de communication et à maximiser notre visibilité sur le marché.



---

# Plan Média

Au cours de la prochaine année, notre entreprise prévoit de déployer une série de campagnes publicitaires ciblées sur les plateformes clés de médias sociaux, à savoir Facebook, Instagram et YouTube. Chaque campagne sera minutieusement planifiée pour exploiter les caractéristiques uniques de chaque plateforme, avec l'objectif de maximiser la portée, l'engagement et la conversion. Sur Facebook, nous mettrons en place des publicités percutantes en utilisant des formats variés tels que les publications sponsorisées, les publicités carrousel et les publicités vidéo. Ces annonces seront optimisées pour toucher notre audience spécifique grâce à des options de ciblage avancées, permettant une personnalisation fine en fonction des préférences et des comportements en ligne. Instagram sera le terrain privilégié pour des campagnes visuelles captivantes, capitalisant sur le pouvoir des images et des vidéos inspirantes. Nous prévoyons d'exploiter les fonctionnalités telles que les stories et les publicités shopping pour créer une expérience immersive et faciliter la conversion directe depuis la plateforme.

Quant à YouTube, nous concentrerons nos efforts sur des annonces vidéo percutantes, capitalisant sur la popularité croissante de la consommation de contenu vidéo en ligne. Des annonces TrueView et des partenariats avec des créateurs de contenu pertinents seront explorés pour maximiser notre visibilité. Parallèlement à ces campagnes digitales, notre entreprise envisage également une participation stratégique à un salon d'exposition majeur au cours de l'année à venir. Cela offrira une opportunité unique de connecter en personne avec notre public cible, renforçant ainsi la synergie entre nos efforts en ligne et hors ligne. L'analyse approfondie des performances de ces campagnes constituera un élément essentiel de notre stratégie d'amélioration continue, permettant d'ajuster et d'optimiser nos futures initiatives médiatiques.



# Plan Média

## Facebook et Instagram

Dates	Titre	Objectif	Message	KPI	Budget
Janvier	Lancement du produit	L'inscriptions à la newsletter	Créer de la notoriété	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre de vues: 50000</li> <li>Nombre de clics: 10000</li> <li>Nombre d'inscriptions à la newsletter: 3000</li> </ul>	3000 DH
Février	Saint- valentin	Augmenter les ventes de l'huile capillaire de 20% par rapport au mois précédent.	Offrez le cadeau de cheveux en pleine santé pour la Saint-Valentin. Notre huile capillaire, l'expression parfaite de l'amour et du soin, est maintenant disponible avec notre promo spéciale qui dure encore	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre de ventes: 2000</li> <li>Nombre de partage sur les réseaux sociaux: 10000</li> </ul>	2000 DH
Mars	Fête des mères	augmentation de 40% de ventes	promouvoir le produit comme cadeau idéal	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre de ventes: 1000</li> <li>Nombre de partage sur les réseaux sociaux: 5000</li> </ul>	3000 DH
Avril	-	-	-	-	-
Mai	Collaboration avec Ghizlan Othmani	augmentation des ventes de 15%	Profiter de notre code promo exclusif pour une chevelure éclatante	Augmentation des ventes	2500 DH
Juin	-	-	-	-	-
Juillet	-	-	-	-	-
Août	Collaboration avec Amira Mourtaday	atteindre 100k interactions sur les médias sociaux	découvrez la force naturelle de nos produits avec un code promo spécial	interaction sur les médias sociaux	3000DH
Septembre	-	-	-	-	-
Octobre	Campagne d'Automne	Mettre en avant les bienfaits de vos produits pendant la saison d'automne	Adoptez une routine capillaire automnale pour des cheveux sains et éclatants. Découvrez nos produits naturels avec une réduction spéciale ce mois-ci	Atteindre un taux de conversion de 5%	2500 DH
Novembre	-	-	-	-	-
Décembre	Black Friday Special	Stimuler les ventes pendant la période du Black Friday	Offrez le cadeau ultime de soin capillaire. Profitez de nos offres exclusives du Black Friday pour des cheveux plus forts et plus beaux !	Atteindre un chiffre d'affaires 30% supérieur à la moyenne mensuelle	3500 DH



# Plan Média

## YouTube

Dates	Titre	Objectif	Message	KPI	Budget
JANVIER Dernière Semaine	Découvrez l'Élixir de Beauté - Lancement Exclusif!	Atteindre 10 000 vues sur la vidéo de lancement.	Donnez vie à vos cheveux avec notre nouvelle Huile Anti-Chute. Profitez de notre offre spéciale de lancement pour une chevelure éclatante et en pleine santé!	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vues de la vidéo : 10 000</li> <li>Taux de conversion sur la page produits : 5%</li> <li>Nombre de premières ventes : 100</li> </ul>	3000 DH
FÉVRIER Deuxième Semaine	L'Amour dans l'Air - Offrez des Cheveux en Pleine Santé!	Augmenter les ventes de l'huile capillaire de 20% par rapport au mois précédent.	Offrez le cadeau de cheveux en pleine santé pour la Saint-Valentin. Notre huile capillaire, l'expression parfaite de l'amour et du soin, est maintenant disponible avec notre promo spéciale qui dure encore	<ul style="list-style-type: none"> <li>Augmentation des ventes : 20% par rapport à janvier</li> <li>Ventes réalisées : 120</li> <li>Taux de conversion : 6%</li> </ul>	2500 DH
MARS -	-	-	-	-	-
AVRIL Deuxième Semaine	L'Amour dans l'Air - Offrez des Cheveux en Pleine Santé!	Atteindre 80 leads	Rejoignez-nous à l'Expo Cosmétista pour découvrir notre secret pour des cheveux magnifiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre de leads: 80</li> <li>Taux de conversion post-événement : 8%</li> </ul>	1200 DH
MAI -	-	-	-	-	-
JUIN -	-	-	-	-	-
JUILLET Dernière Semaine	Éclat d'Été - Protégez vos Cheveux sous le Soleil!	Atteindre 100 000 vues sur les vidéos estivales.	Notre Huile Anti-Chute, votre allié pour cet été. Nourrissez vos cheveux en profondeur et révélez leur éclat naturel. Profitez d'une chevelure en pleine santé, parfaite pour toutes vos aventures estivales	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vues des vidéos estivales : 100 000</li> <li>Taux de conversion sur les produits estivaux : 4.5%</li> </ul>	1700 DH
AOUT -	-	-	-	-	-
SEPTEMBRE -	-	-	-	-	-
OCTOBRE Deuxième Semaine	Feuilles Tombantes, Cheveux Vibrants Offres d'Automne!	Augmenter les ventes de 30% par rapport au mois précédent.	Accueillez l'automne avec des cheveux éclatants! Profitez de nos offres spéciales automnales sur notre Huile Anti-Chute. Dites adieu à la perte de cheveux saisonnière!	<ul style="list-style-type: none"> <li>Augmentation des ventes : 30% par rapport à septembre</li> <li>Taux de conversion : 5%</li> </ul>	1600 DH
NOVEMBRE -	-	-	-	-	-
DÉCEMBRE Première Semaine	Éclat Festif - Offres Spéciales pour une Beauté Rayonnante!	Réaliser un chiffre d'affaires record pendant la période des fêtes.	Célébrez les fêtes avec des cheveux éblouissants! Profitez de nos offres spéciales de fin d'année sur notre Huile Anti-Chute. Faites de chaque jour une fête pour vos cheveux!	<ul style="list-style-type: none"> <li>Chiffre d'affaires généré pendant la période des fêtes : 27000Dh</li> <li>Taux de conversion pendant la période des fêtes : 7%</li> <li>Réaction et partage sur les médias sociaux : 50 000 interactions</li> </ul>	3000 DH

## Cosmetista Expo

Dates	Titre	Objectif	Message	KPI	Budget
MAI du 11 à 14	Découvrez notre Révolution Capillaire en Direct	Attirer 500 visiteurs sur le stand et générer 100 ventes pendant la durée du salon.	Rencontrez-nous en personne au salon d'expositions! Découvrez les secrets d'une chevelure saine avec notre huile capillaire anti-chute. Des offres exclusives vous attendent!"	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre de visiteurs au stand : 500</li> <li>Taux de conversion sur place : 20%</li> <li>Ventilation des leads : Collecter au moins 200 contacts pour des suivis ultérieurs</li> </ul>	3000 DH

# Briefing

ECLATELLE

Hamamouchi Meryem  
Chaib Safae  
Loukili Btissam

Décembre 2023

*Marque*

*Soumis par*

*Année*

## Qui sommes nous?

Nous sommes Éclatelle, une marque de soins capillaires fondée par trois jeunes entrepreneuses passionnées. Notre engagement est de vous offrir l'excellence avec notre huile signature, fusion raffinée d'ingrédients naturels pour sublimer chaque chevelure.

## Notre Cible:

Notre huile capillaire pour femmes de 18 à 45 ans répond spécifiquement aux besoins liés aux fluctuations hormonales et au stress quotidien. Enrichie en ingrédients adaptogènes et nourrissants, elle favorise une croissance capillaire saine.

## Notre Prix:

Nous prévoyons une offre spéciale au lancement de notre produit phare, initialement au prix de 200 DH, à un tarif exclusif de 150 DH. Cette réduction exceptionnelle vise à offrir une opportunité unique à nos clients de découvrir la qualité de notre produit à un coût avantageux pendant cette phase inaugurale.

## Nos Objectifs:

Notre priorité actuelle est d'affirmer notre présence sur le marché en dépit des défis inhérents à notre statut de nouvelle venue. Avec notre huile anti-chute de cheveux, nous cherchons à propager notre passion pour la beauté naturelle et à tisser des liens authentiques avec notre audience.

## Notre Produit:

Notre politique produit mise sur des formulations exclusives haut de gamme, complétées par des campagnes éducatives approfondies. L'innovation continue guide notre engagement pour rester à la pointe des soins capillaires.

## Distribution:

Éclatelle, disponible dans les pharmacies et les salons de coiffure partenaires, combine accessibilité et expérience immersive pour vous offrir des soins capillaires exceptionnels où que vous soyez.

# Briefing

ECLATELLE

Hamamouchi Meryem  
Chaib Safae  
Loukili Btissam

Décembre 2023

*Marque*

*Soumis par*

*Année*

## Promotion

Au lancement, Éclatelle dévoilera des contenus éducatifs sur la santé capillaire. Plongez ensuite dans notre univers avec des campagnes publicitaires captivantes sur Instagram, Facebook et YouTube, dévoilant l'essence même de nos soins capillaires exceptionnels. De plus, notre présence affirmée lors de salons d'exposition offre des occasions uniques pour découvrir notre huile exclusive.

## CADRE ( MÉDIAS)

Publicité	Période
Hors ligne	Un stand chez cosmetista expo
En ligne	Durant toute l'année 2024 (mois précisés dans le plan média)

# Briefing

ECLATELLE

Hamamouchi Meryem  
Chaib Safae  
Loukili Btissam

Décembre 2023

*Marque*

*Soumis par*

*Année*

## BUDGET

Stand	3000
Les réseaux sociaux (Facebook, Instagram) et Youtube	32500
<b>Total</b>	<b>35500</b>



---

# Conclusion

En guise de conclusion, le lancement de la marque Éclatelle représente l'amorce d'une aventure captivante au sein de l'univers des soins capillaires. J'inaugure ce périple avec l'introduction de ma première création, une huile anti-chute de cheveux, dont la qualité exceptionnelle incarne mon engagement envers la santé capillaire et le bien-être global.

Ma vision va au-delà de ce premier produit, avec l'ambition d'élargir progressivement la gamme en intégrant des solutions innovantes pour répondre aux besoins variés de la clientèle. C'est un engagement envers l'innovation et la qualité qui guidera mon développement futur, renforçant ainsi ma position sur le marché marocain en tant que référence dans le domaine des soins capillaires.

Au cœur de ma démarche, j'aspire à établir une connexion profonde avec mes clientes, à être plus qu'une simple marque, mais un véritable partenaire de confiance dans leur parcours de soins capillaires. Je m'efforcerai continuellement de comprendre leurs besoins changeants, d'anticiper les évolutions du marché et d'apporter des solutions pertinentes et innovantes.

Ce lancement, tout en marquant le début de mon histoire entrepreneuriale, constitue aussi une étape cruciale vers mon objectif à long terme : consolider une présence durable sur le marché marocain. Je suis consciente des défis à venir, mais ma détermination, mon engagement envers la qualité et ma connexion authentique avec mon public seront les piliers de ma réussite future.

En résumé, le lancement d'Éclatelle n'est pas simplement le commencement d'une marque, mais le début d'une histoire personnelle et passionnante, où chaque produit, chaque étape et chaque moment contribuent à façonner un avenir rayonnant dans le monde des soins capillaires.