

# PLAN MARKETING

## 1 Stratégie d'acquisition client

### 🎯 Objectifs

- Attirer de nouveaux clients
- Augmenter la notoriété de la marque
- Convertir les prospects en clients

### 👤 Cible (exemple)

- Jeunes de 18-25ans ans
- Utilisateurs actifs des réseaux sociaux
- Sensibles au prix et aux tendances

### 🚀 Leviers d'acquisition

- **Réseaux sociaux** : Instagram, TikTok
- **Publicité en ligne** : Social Ads
- **Marketing de contenu** : posts, vidéos, stories
- **Offres promotionnelles** : réduction de bienvenue
- **Email marketing** : email de bienvenue et relance

### 🔄 Parcours client

Visiteur → Prospect → Client → Client fidèle

---

## 2 Plan de campagne marketing

### 🎯 Objectifs de la campagne

- Générer des leads
- Augmenter les ventes
- Améliorer la visibilité de la marque

### 💬 Message clé

« Un produit de qualité, accessible et adapté à vos besoins »

## Canaux utilisés

- Instagram (posts, stories, reels)
- TikTok (vidéos courtes)
- Emailing
- Site web

## Budget (exemple)

- Publicité : 60 %
- Création de contenu : 25 %
- Outils marketing : 15 %

## Planning

- **Semaine 1** : teasing & lancement
  - **Semaines 2–3** : diffusion intensive
  - **Semaine 4** : analyse des résultats
- 

# **3 KPI Marketing (indicateurs de performance)**

## KPI d'acquisition

- Nombre de visiteurs
- Nombre de leads
- Coût d'acquisition client (CAC)
- Taux de conversion

## KPI de campagne

- Taux de clic (CTR)
- Taux d'engagement
- Taux d'ouverture des emails
- Coût par clic (CPC)

## KPI de rentabilité

- Chiffre d'affaires généré
- ROI (retour sur investissement)
- Panier moyen

## KPI de fidélisation

- Taux de rétention
- Fréquence d'achat
- Taux de churn

---

## ✓ Conclusion

Ce plan marketing permet :

- Une **acquisition client efficace**
- Une **campagne marketing structurée**
- Un **suivi précis grâce aux KPI**