

# 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**