

1. PROWORKS est une marque très connue qui a cartonné cette année ; mais l'opportunité se présente à nous car récemment ils s'ont puisés tous leur stock alors c'est à nous de tourner ça en notre avantage en répondant aux besoins de leur consommateur mais sans pour autant oublier que c'est la meilleure marque de bouteille d'eau « la gourde isotherme la plus tendance »

Une chose à retenir pour bien les connaître :

-Matériau : acier inoxydable

-Dimensions de l'article L x l x H : 7.5 x 7.8 x 28 centimètres

-Garde les boissons au chaud 12h et au froid 24h tout cela grâce à une isolation à double paroi en acier et à un capuchon scellé sous vide.

-Sans toxine ; sans BPA et sans phtalates

-Ils sont de différentes couleurs et tailles du bouteille entre (350 ml / 500ml / 750ml / 1000ml)

Hydra max a une très grande potentialité car son produit est écologique qui protège l'environnement et selon moi je trouve que nous devons lancer nos produits en ligne par exemple sur Facebook ; instagram mais surtout Tiktok. Faut commencer par trouver une personne à devenir leurs ambassadeurs afin de promouvoir leur marque par exemple le célèbre footballeur Lionel Messi qui est une source d'inspiration pour presque tout le monde. Être tous le temps présent sur les réseaux sociaux faire des petites annonces ou bien des petites vidéos enfin de créer une communauté et marquer son territoire aux yeux des cibles.

2. -Le cœur de cible c'est sont les sportifs en herbe.

-Le cible primaire c'est sont tous les sportifs que ce soit en salle ou en pleine air.

-Le cible secondaire c'est sont les gens qui parfois en ont besoin ; ceux qui ne les utilisent pas au quotidien.

3. Il faut adopter une valeur une culture qui aidera les gens à se souvenir de votre marque même sans voir vos brand. Il faut les attirer par le slogan.

« Ton bien être, ma priorité »

4. Le positionnement d'Hydra max est très présent vu la situation actuelle , tout le monde veut sauver l'environnement en réduisant l'utilisation des bouteilles plastiques ; en même temps on incite les gens à boire plus d'eaux pour leur santé car on pense à leur bien être vu notre slogan « Ton bien être , ma priorité » . Nos valeurs nous rendent visible face à nos communautés mais aussi grâce à la qualité de nos produits.

5. Le message de communication serait « protégeons demain » c'est très simple mais en même tant c'est très fort.
6. ?
7. Les medias qui serait plus approprier pour ce genre de campagne serait le réseau sociaux mais en même temps les panneaux publicitaire que tout le monde puisse les voir sur la route parce que y a ceux qui n'utilise pas l'internet mais qui en aura peut être besoin .