STRATEGIE MARKETING COMMUNICATION



SOMMARE

- 1 Analyse de l'entreprise, des tendances et acteurs du marché
- 2 Stratégie Marketing Communication
- 3 Plan d'action
- 4 Budget et roi

ANALYSE DE L'ENTREPRISE, DES TENDANCES ET ACTEURS DU MARCHÉ

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

PROPOSITION DE VALEUR

Blune propose une mode poétique, intemporelle et éthique, destinée aux femmes et petites filles. La marque allie des vêtements de qualité à des valeurs fortes : responsabilité sociale, créativité et authenticité. En revisitant les classiques avec légèreté et humour, Blune offre à ses clientes une expérience de mode qui allie esthétique et conscience.

SEGMENTATION DU MARCHÉ

Segment	Critères démographiques	Critères géographiques	Critères sociologiques
Cœur de cible	Femmes (30-45 ans), mères d'enfants (2-12 ans)	Urbaines, France (Paris et grandes villes), Europe	CSP+ ou moyenne, sensibles à l'éthique et recherchant des vêtements haut de gamme
Cible primaire	Jeunes femmes (25-35 ans), sans enfant	France, grandes capitales européennes	Consommatrices esthétiques et éthiques, attirées par le style artistique et narratif
Cible secondaire	Hommes et femmes achetant pour offrir	Europe, Amérique du Nord	Acheteurs de cadeaux premium et originaux
Reste du monde	Public général, sans limite d'âge	Principalement en ligne, monde entier	Amateurs de vêtements uniques, sensibles à la qualité et à la poésie du design

INSIGHTS ET TENDANCES DU MARCHÉ

QUE RETENIR?

- Le **marché du prêt-à-porter** croît de **4,5 à 5,5 %** par an, avec l'**e-commerce** représentant **20 %** du marché.
- Les **millennials** (18-34 ans) représentent 19,5 % du **budget mode**, et l'**achat d'occasion** explose, notamment via Vinted.
- La demande pour des produits durables et éthiques est en forte croissance, avec plus d'un milliard d'euros générés par la mode d'occasion en 2023.
- Les marques investissent dans le marketing digital, particulièrement sur Instagram et TikTok.
- Les consommateurs exigent des marques une plus grande transparence et responsabilité.

ANALYSE PESTEL ET FORCES DE PORTER

QUE RETENIR DES CES ANALYSES?

CONCURRENCE ET DURABILITÉ

- Forte concurrence avec des marques comme Zara et H&M.
- Demande croissante pour des produits éthiques, créant des défis et des opportunités pour les marques.
- Les réglementations sur la durabilité et les conditions de travail influencent la compétitivité.

POUVOIR DES CONSOMMATEURS ET ALTERNATIVES

- Les consommateurs ont un pouvoir élevé grâce à l'e-commerce, avec une demande accrue pour la personnalisation et les produits responsables.
- La montée des achats d'occasion et de la location menace les modèles traditionnels.

ÉCONOMIE ET TECHNOLOGIE

• Inflation et coûts des matières premières influencent les prix, tandis que la digitalisation et les réseaux sociaux ouvrent de nouvelles avenues pour atteindre les consommateurs.



BENCHMARK DES CONCURRENTS

CONCURRENTS DIRECTS		
NOMS	FORCES	FAIBLESSES
PETIT BATEAU	 Positionnement premium avec une qualité élevée, écoresponsabilité et un style intemporel. Site bien structuré, avec des sections claires sur les engagements RSE et les produits durables. Communication claire sur les engagements via blog et newsletter qui valorisent les pratiques responsables. 	 Engagement sur réseaux sociaux limité parfois, avec des réactions parfois faibles. Stratégie de hashtags inefficace.
TOUT COMME MAMAN	 Positionnement artisanal et local, avec des matières naturelles et une fabrication responsable. Engagement RSE notable, notamment sur la réduction de l'empreinte écologique. 	 Publications irrégulières sur les réseaux sociaux, parfois des mois sans activité. Site technique limité (messages d'erreur) et manque de clarté dans la présentation des engagements.

CONCURRENTS INDIRECTS			
NOMS	FORCES	FAIBLESSES	
SÉZANE	 Storytelling puissant, communauté fidèle et engagement fort autour de valeurs sociales et environnementales. Engagement RSE très marqué avec des initiatives caritatives et environnementales. Présence massive sur les réseaux sociaux avec une forte interaction des abonnés. 	Navigation du site parfois difficile, avec des images mal présentées et une expérience utilisateur perfectible.	
MINI RODINI	 Engagement éthique marqué, avec une production certifiée GOTS et des initiatives RSE fortes (seconde main, recyclage). Collaboration avec influenceurs pour renforcer la visibilité. 	 Communication parfois peu professionnelle sur les réseaux sociaux ce qui génèrent de faibles engagements. 	

SWOT

FORCES	FAIBLESSES	OPPORTUNITÉS	MENACES
 Offre variée couvrant tous les besoins et budgets 	 Dépendance aux tendances éphémères (collections rapidement obsolètes) 	 Croissance de la demande pour des produits éthiques Développement des ventes en ligne et stratégie digitale 	 Concurrence intense des marques et plateformes étrangères (Shein ou Zalando)
 Innovation constante dans les produits et modèles durables 	 Coûts élevés liés à la production locale et aux normes Fidélisation client faible dans un marché volatile 	 Collaboration accrue avec des influenceurs Réputation mondiale de la mode française 	 Réglementations strictes sur l'environnement Vulnérabilité aux crises économiques et hausse des coûts









STRATÉGIE MARKETING COMMUNICATION

OBJECTIFS DE LA STRATÉGIE MARKETING



AMBITION GÉNÉRALE

Accroître la part de marché des marques locales tout en répondant aux attentes des consommateurs en matière de durabilité et de digitalisation.



OBJECTIFS STRATÉGIQUES

- Renforcer la notoriété des marques françaises sur le marché national et international
- Stimuler les ventes grâce à des stratégies omnicanales performantes
- Promouvoir l'engagement client par des initiatives éthiques et durables



OBJECTIFS OPÉRATIONNELS SMART

OBJECTIFS	KPI'S	
Augmenter le trafic sur le site e-commerce de 20 % en 12 mois	 Nombre de visiteurs uniques mensuels Taux de rebond 	
Lancer une campagne de sensibilisation à la mode durable, atteignant 500 000 impressions en 6 mois.	 Nombre d'impressions totales Taux de couverture (reach unique) 	
Atteindre un taux de fidélisation client de 15 % via un programme de fidélité en 9 mois	 Nombre de clients récurrents Taux d'abandon du programme de fidélité 	

MARKETING MIX

PRODUIT

- Nouvelle gamme de produits incluant des options bio et écoresponsables
- Design épuré et premium avec un packaging éco-conçu à base de matériaux recyclés
- Accent mis sur l'innovation et la durabilité pour répondre aux attentes actuelles des consommateurs

PROMOTION

- **Campagnes digitales** sur Instagram et TikTok avec contenus engageants et influenceurs
- **Storytelling** axé sur les engagements environnementaux et la transparence
- Organisation d'événements immersifs tels que des pop-up stores et ateliers
- **Publicités ciblées** sur des médias traditionnels et numériques stratégiques



PRIX

- Positionnement premium accessible pour toucher une large clientèle
- Segmentation tarifaire adaptée aux différentes gammes (essentiels, spécialisés)
- Offres promotionnelles régulières pour fidéliser et attirer de nouveaux clients
- Transparence des prix sur les choix des produits écologiques et l'impact environnemental positif

DISTRIBUTION

- Vente en ligne sur une plateforme ecommerce optimisée
- Partenariats avec enseignes bio et grandes surfaces spécialisées locales
- Expansion internationale progressive, débutant par des marchés européens stratégiques
- Boutique faisant office de showroom, lieu de vente et de point de retrait de commandes

PERSONAS DE LA STRATÉGIE

1. EMILIE



La maman éthique

Revenus: 40 - 60 K € /an

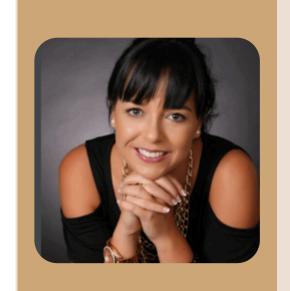
Attentes : Vêtements durables et respectueux

pour elle et ses enfants

Barrières : Manque de transparence et d'offres

abordables

2. SOPHIE



La jeune professionnelle branchée

Revenus: 30 - 50 K € /an

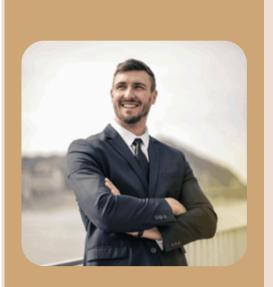
Attentes: Vêtements stylés, modernes et

engagés

Barrières : Prix élevés et manque de choix

uniques

3. ALEXANDRE



L'acheteur de cadeaux premium

Revenus: 80 - 120 K € /an

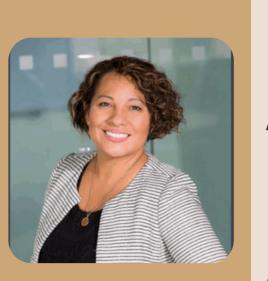
Attentes : Articles exclusifs et éthiques pour

offrir à ses proches

Barrières: Difficulté à trouver des marques

vraiment éthiques

4. MARION



L'enseignante raisonnée

Revenus: 30 - 45 K € /an

Attentes : Achats responsables et locaux

respectant son budget

Barrières : Produits trop chers et manque de

choix pratiques

THÉMATIQUES DE COMMUNICATION

THÈME 1 : L'ÉTHIQUE ET LA DURABILITÉ

- <u>Sous-thème 1</u>: L'impact écologique des vêtements avec une mise en avant des matériaux durables et des procédés de fabrication respectueux de l'environnement.
- <u>Sous-thème 2</u>: Les certifications et labels en gage de transparence sur l'origine et l'éthique des produits.
- <u>Sous-thème</u> <u>3</u>: Témoignages de producteurs et artisans afin de raconter l'histoire derrière chaque vêtement pour renforcer la connexion émotionnelle.

THÈME 2 : L'EXCLUSIVITÉ ET LE LUXE ACCESSIBLE

- <u>Sous-thème 1</u>: Les collections limitées avec la possibilité d'offrir des pièces uniques pour répondre au besoin de distinction.
- <u>Sous-thème 2</u>: Partenariats avec des designers ou influenceurs pour renforcer la valeur perçue de la marque.
- <u>Sous-thème 3</u>: Packaging haut de gamme et personnalisé pour les achats en ligne et en boutique.

THÈME 3 : L'INNOVATION ET LA MODE CONNECTÉE

- <u>Sous-thème 1</u>: Conseils personnalisés grâce à la technologie (essayage virtuel, recommandations IA).
- <u>Sous-thème 2</u>: Expériences d'achat immersives comme des pop-ups interactifs ou encore des événements en réalité augmentée).
- <u>Sous-thème</u> <u>3</u> : Création de communautés en ligne afin d'avoir un espace pour échanger autour des tendances, des valeurs et des expériences clients.



CANAUX DE COMMUNICATION À PRIVILÉGIER

CANAL 1 : RÉSEAUX SOCIAUX (INSTAGRAM, TIKTOK, FACEBOOK ET PINTEREST)

Ces plateformes maximisent la visibilité et l'engagement grâce à du contenu visuel et inspirant (Reels, Stories, vidéos virales, moodboards). Instagram et TikTok favorisent l'inspiration et la collaboration, Facebook approfondit les échanges avec des articles éducatifs, et Pinterest met en avant des idées créatives et guides autour de la mode éthique.

CANAL 2: SITE E-COMMERCE

Le site centralise l'expérience client, offrant une navigation fluide et une mise en avant des engagements écologiques de Blune. Il favorise la conversion grâce à des descriptions claires, des pages produit détaillées et des contenus inspirants comme un blog sur la mode durable.

CANAL 3: BOUTIQUES PHYSIQUES ET POP-UP STORES

Ces lieux offrent une expérience sensorielle immersive où les clients peuvent découvrir les produits et participer à des événements exclusifs. Ils renforcent la proximité et la fidélisation grâce à des interactions directes et des lancements de collections en avant-première.

CANAL 4: E-MAILING

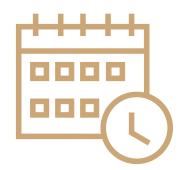
Canal personnalisé et économique, l'e-mailing permet de fidéliser les clients avec des offres ciblées, des promotions exclusives et des newsletters sur les nouveautés. Les messages adaptés, comme les relances de paniers abandonnés, augmentent la pertinence et l'engagement.

CANAL 5: RELATIONS PRESSE ET PARTENARIATS

En collaborant avec des **médias** influents et des experts de la mode éthique, Blune renforce sa crédibilité et touche une clientèle premium. Articles spécialisés et collaborations stratégiques accroissent la visibilité et valorisent l'image de marque.

S PLAN D'ACTION

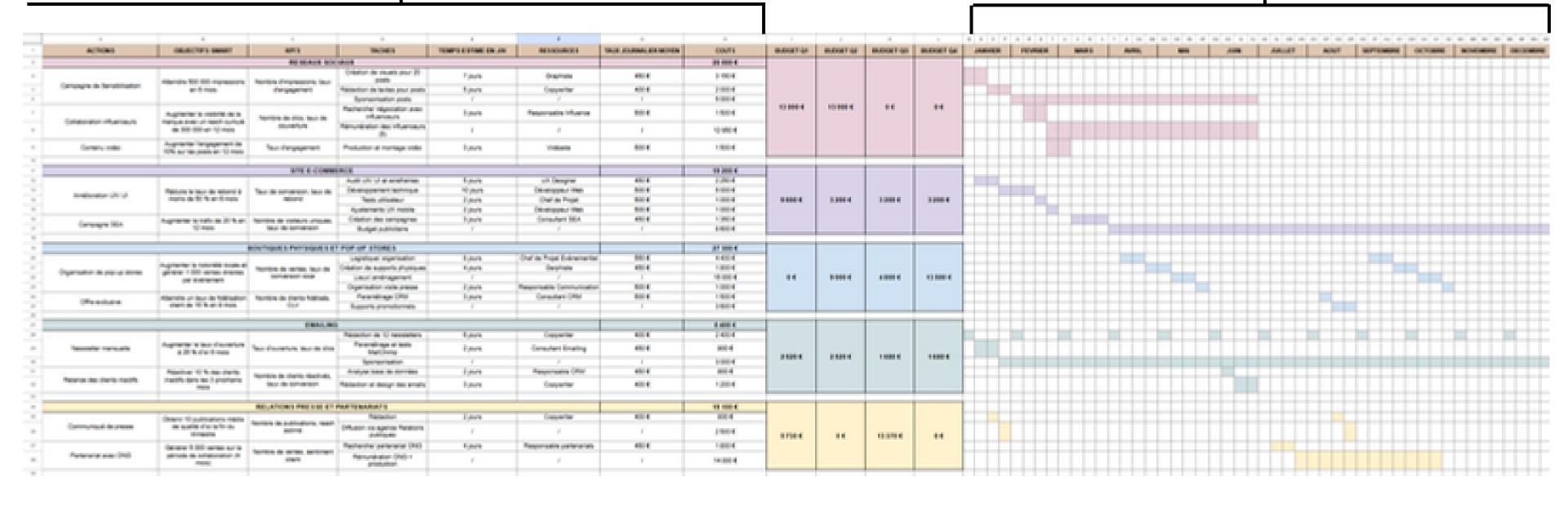
PLAN D'ACTION



Décomposition des **piliers** de communication en **actions**, objectifs Smart, **KPI's**, tâches, **temps** estimé en Jours / hommes, en **ressources**, taux journaliers moyens et **coûts**.

Budget divisé en **trimestre**

Représentation du diagramme de **Gantt** d'une durée de **12 mois**.

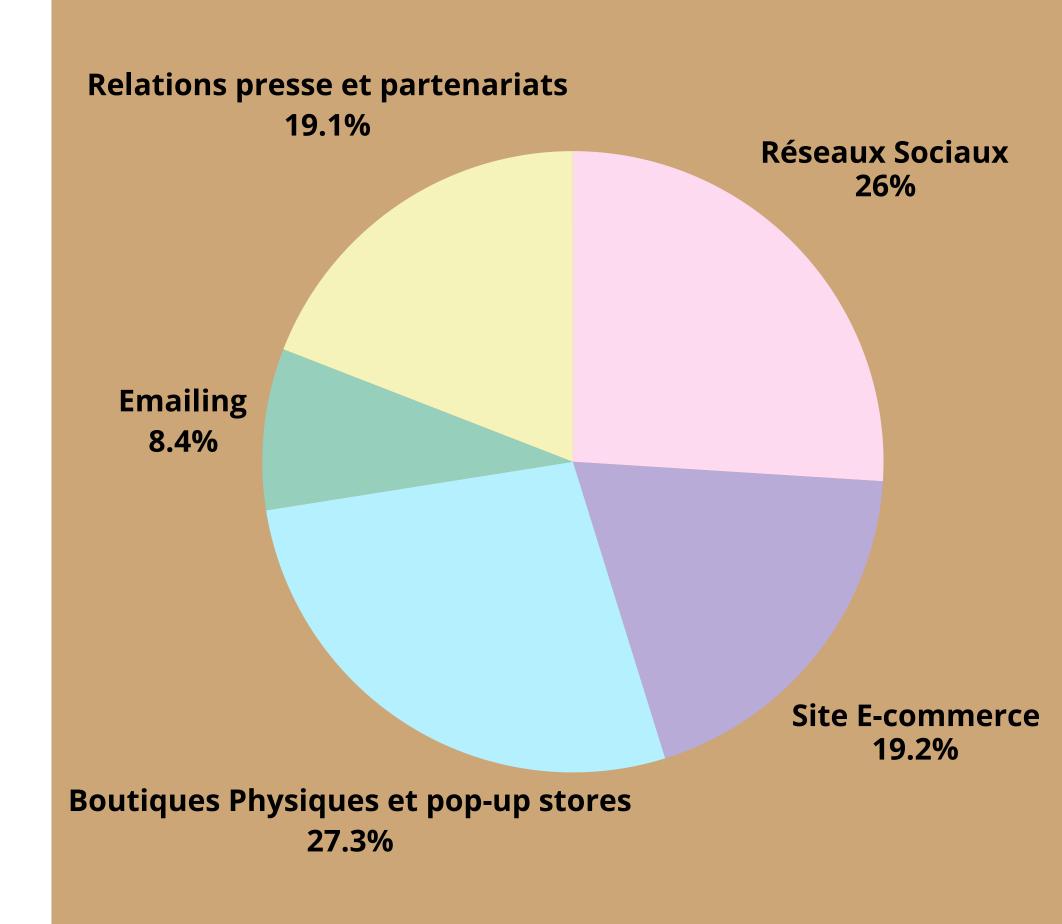


BUDGET ET ROI

RÉPARTITION DU BUDGET PAR PILIERS

RÉPARTITION STRATÉGIQUE DU BUDGET DE 100 000 € HT

Ces proportions répondent à l'objectif d'une stratégie **omnicanale** visant à augmenter la visibilité, stimuler les ventes, et fidéliser la clientèle.

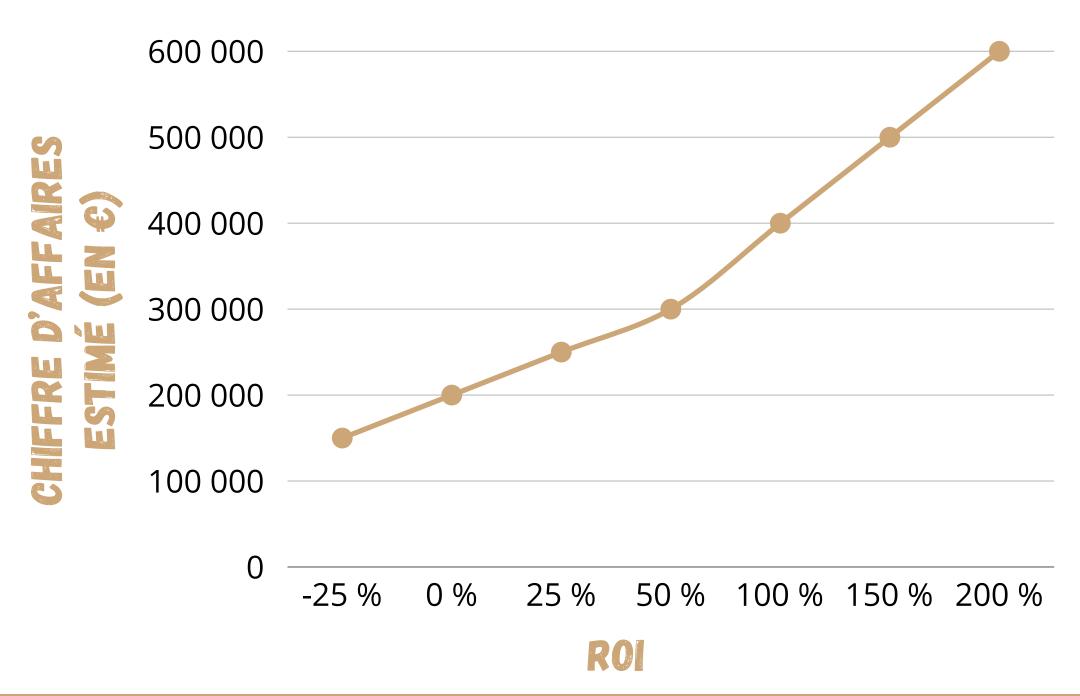


ROI ESTIMÉ ET SEUIL DE RENTABILITÉ

RETOUR SUR INVESTISSEMENT ESTIMÉ

Seuil de rentabilité atteint dès 200000 € de Chiffre d'affaires (CA).

- Marge brute moyenne dans l'habillement = 50 %
- Calcul Marge brute estimée = CA x 50 %
- Calcul Bénéfice net = Marge brut estimé Coût de l'investissement
- Calcul du ROI = (Bénéfice net / Coût de l'investissement) x 100



ROI	RÉSULTAT
-25 %	L'investissement ne couvre pas les coûts (perte de 25 000 €)
0 %	L'investissement est juste rentabilisé
25 %	L'investissement génère un bénéfice net de 25 000 €
50 %	L'investissement génère un bénéfice net de 50 000 €
100 %	Le bénéfice net double le coût initial
150 %	L'investissement est très rentable
200 %	Le bénéfice net atteint 200 % de l'investissement initial

ESTIMATION DU NOMBRE DE VENTES NÉCESSAIRES

COMBIEN DE VENTES ESTIMÉS POUR ATTEINDRE NOS OBJECTIFS ?

Afin d'atteindre nos objectifs, nous devons réaliser environ 2 857 ventes.

- Articles bas de gamme : 30 €
- Articles milieu de gamme : 60 €
- Articles haut de gamme : 120 €

Calcul **prix moyen de ventes** (PMV)

• (30 € + 60 € + 120 €) / 3 = **70 €**

Calcul nombre de ventes **nécessaires pour CA cible de 200 000 €**

• 200 000 € / 70 € = **2 857 ventes**



JUSTIFICATION DES ESTIMATIONS

POURQUOI CE BUDGET EST RENTABLE ?

- Les **réseaux sociaux** génèrent rapidement un **retour sur investissement élevé** grâce à des **campagnes** ciblées et du contenu **organique**, ce qui permet de toucher un large public et d'augmenter l'engagement des consommateurs.
- L'optimisation du **site e-commerce** permet d'améliorer le **taux de conversion** et l'expérience utilisateur, ce qui **stimule les ventes** en ligne et optimise le parcours d'achat.
- Les **boutiques physiques et pop-up stores** créent une **expérience** immersive qui favorise la **fidélisation** des clients tout en attirant de nouveaux **prospects** grâce à des interactions directes.
- L'emailing génère un ROI élevé grâce à des campagnes personnalisées et bien ciblées qui stimulent la fidélité et encouragent les achats répétitifs.
- Les **relations presse et partenariats** renforcent la **notoriété** de la marque, attirent un **trafic qualifié** et contribuent à augmenter la **visibilité**, ce qui se traduit par une **meilleure conversion**.

