**En vous inspirant de l'étude de cas Growth Room sur HAVR, Poiscaille et la Pelucherie, élaborez une stratégie sur l’entreprise de votre choix :**

- Facebook ads : justifiez vos choix d'adset( sert à paramétrer le budget de vos annonces, leur emplacement et l'audience qui les verra : par intérêt, par événements, lookalike audience) et de créative. Et indiquez où ces publicités se trouvent sur le framework MOFU BOFU TOFU.

- Trouvez 3 mots clés courts et 3 mots clés longs, plus ou moins précis à cibler, ainsi qu'un landing page pour chaque.

EasyCASH

**Stratégie facebook look alike :**

Cibler les profils de personnes basés sur un échantillon qui utilise le facebook marketplace, et qui interagit beaucoup avec le marché de l'occasion sur facebook (Participer aux brocantes, follow de pages liées au marché de l’occasion, retro gaming etc..).

Tofu : arrondir vos fins du mois, écologie

Qu’est-ce que le marché de l’occasion ?

Mofu : vous possédez peut-être un trésor chez vous

Vous anciens appareils ne vous servent, ils ont encore de la valeur en les revendant.

Bofu : combien de réduction/prix on va économiser

Mots clés courts : occasion multimédia, occasion électroménager, occasion gaming

Mots clés long : occasion vente et achat retro gaming, occasion vente et achat multimédia, occasion vente et achat gaming