PROGRAMME D-CLIC

Module: MARKETING DIGITAL

PROJET 3: La communication digital

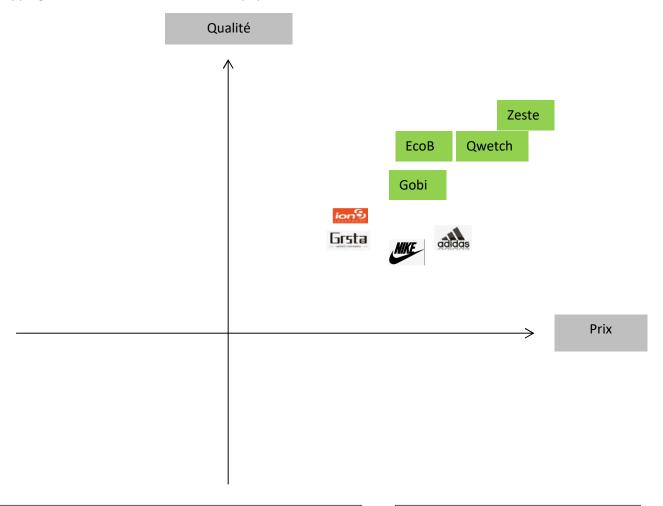
Brief client & Agence de communication :



1- Etude de la concurrence sur le plan communication :

Canaux de	LES CONCURRENTS DIRECTS (Nombre des abonnés)			
communication	Nike	Adidas	lon 8	Grsta
Facebook	35 636 901	40 522 150	602	✓
Youtube	1,69 M	935 K	51	
Twitter	9,2 M	4,1 M	1623	✓
Instagram	225 M	26,4 M	3863	✓
Pinterest		672,2 K	12	✓
TikTok		2,7 M		
LinkedIn			297	
Site web	✓	✓	✓	
Site e-commerce	✓	✓	✓	✓
Télévision	✓	✓		
Radio	✓	✓		
Affichage	✓	✓		
Salon, évènements, foires	✓	✓		
Street communication	✓	✓		

Mapping concurrentiel selon le critère de popularité :



Constat de la situation concurrentielle sur ce marché :

- > Le marché dans ce secteur existe déjà et il est fortement concurrentiel
- Les grandes marques se positionnent également sur ce marché
- Les autres marque tentent de se démarqué par la différentiation notamment avec les critères écologique, réutilisable, recyclable, mais aussi sur la qualité de matière utilisé pour la fabrication du produit en question, ce qui justifie le rapport qualité/prix des petits enseignes.
- ➤ La marque Nike, qui est assez réputé dans le sport et par son accompagnement depuis des années des sportifs de haut niveau, visent spécifiquement aussi les sportifs, surtout les sportifs de haut niveau.

Les éléments à retenir pour Hydra Max :

Comme Hydra Max est encore une marque méconnue et en phase de lancement de son produit dans ce secteur hyper concurrentiel, il est donc fort conseillé de positionner son offre sur un marché de niche pour gagner en bénéfice et en notoriété.

De nos jours pour percer ce marché et réussir, il est primordiale de se faire connaître notamment à travers le digital et quoi de mieux que de se faire accompagner par les professionnelles de la communication pour aider à atteindre les objectifs en terme de visibilité.

2- Les cibles de communication de Hydra Max :

