ETUDE DE LA CIBLE K2

Profil 1 : technicien D3 de type magrébin (tunisien, algérien marocain …) Qui est actif sur Facebook.

On distingue deux catégories :

|  |  |
| --- | --- |
| PME | AUTO-ENTREPRENEUR |
| * L’intervalle d’âge est de 30-45 ANS * Il est gérant donc il recrute des techniciens => il est actif sur Facebook, LinkedIn * Environ 4 jusqu’à 8k€ sur la grille * Soit il cherche la pérennité de son entreprise donc il joue sur la qualité des produits soit il cherche des produits à bas prix donc l’évolution de son entreprise est stable | * L’intervalle d’âge est de 25-35 ANS * Il est actif sur les différents réseaux sociaux (Facebook, Snapchat * Environ 2,5 jusqu’à 5k€ sur la grille et son C.A est limité à 72600 € * Son objectif est de générer plus de revenus donc il cherche le prix qui l’intéresse. * Soit il est en relation direct avec les sous-traitants |

LES GERANTS DES PME

On distingue deux sous catégories des gérants :

* Un premier gérant qui cherche la pérennité de son entreprise sa réflexion est sur le long terme il investit une partie de sa capitale dans des matériels de qualité (nos clients) ce genre de profil cherche le meilleur rapport qualité prix, il suit toujours les promotion et l’actualité des grands distributeur de matériels de fibre optiques.
* Un deuxième gérant d’une entreprise stable qui réfléchit sur le court termes sa stratégie consiste à miniser les couts pour générer plus de bénéfices ils cherchent des produits et des outils de moyenne voir bas de gammes à usage sur le court terme.

L’AUTO-ENTREPRENEUR :

* L’objectif de l’autoentrepreneur est de générer plus de bénéfice logiquement à miniser les couts il s’oriente alors vers des outils de moyenne/bas de gammes à usage sur le court terme. Pour le déplacement la plupart des professionnels qui possède ce type de profile s’orientent vers la location des utilitaires on peut donc toucher cette cible en proposant des tarifs attractifs à travers les réseaux sociaux utilisés ce profil (Facebook, Snapchat…)