

V.1-ETUDE DE L'ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE :

Matrice et Templates

1 - PESTEL

POLITIQUE	ÉCONOMIQUE	SOCIOLOGIQUE	TECHNOLOGIQUE	ENVIRONNEMENTAL	LÉGAL
→Politique favorable des Etats compte tenu des enjeux économiques du tourisme →Et relative stabilité politique dans zones touristiques en France	→Stabilité de l'euro par rapport à d'autres devises →Taux d'intérêts directeurs à la main de la BCE	→Les jeunes voyagent plus en plus →tous le monde adorent porter de lunettes .	→Entrée en relation avec les clients via internet →Facilite le contact aux clients autre que les visiteurs ou les consommateurs en France	→Climat attractif, variable selon les zones	→Droit de la consommation pouvant être très protecteur pour le client en France

2 - 5 forces de PORTER

Menace des nouveaux entrants	-La technologie nécessaire à la fabrication des verres de lunette ne constitue pas en soi une barrière à l'arrivée de nouveaux entrants -Concurrence par les nouvelles entreprises émergentes -Besoin peu élevé en capitaux -La menace de nouveaux entrants est forte
Degré de rivalité avec les concurrents	-Forte nombre de concurrents sur le marché de l'optique ophtalmique -Croissance rapide du secteur de l'optique, soutenue par des tendances favorables
Menace des produits de substitution	-Le risque de substitution par le port de lentille existe, mais la technologie des verres de contact n'est pas encore nécessite tout de même des lunettes en compléments
Pouvoir de négociation des fournisseurs	-les produits des fournisseurs sont standards
Pouvoir de négociation des clients	-des prix accessibles, un service efficace et un sens inné du marketing mis au service d'offres originales -Allain Afflelou attaquent sur le via internet pour le contact aux clients autre que leur boutiques.

3 - SWOT

FORCES	FAIBLESSES
-le magasin a plus de possibilités de vendre une	-Il est connu que plus de 70 % du chiffre

<p>grande variété de lunettes et produits complémentaires. Cela peut améliorer sa marge bénéficiaire</p> <p>- Une gamme de produits élargie demeure essentielle pour accélérer la croissance du magasin d'optique. C'est également un moyen facile de maximiser l'achat de produits chez les clients existants et surtout de capter l'attention de nouveaux clients.</p> <p>-Une vitrine professionnelle aide beaucoup un opticien lunetier en termes de conquête client</p>	<p>d'affaires d'un commerce de détail ont lieu après 18 heures alors que la fermeture de boutique peut réduire sur les chiffres d'affaires</p> <p>-le problème sanitaire comme covid-19 aussi produit barrière pour le tourisme alors que les visiteurs sont l'un de consommateurs des lunettes</p> <p>-Il dépend beaucoup sur des nombreux secteurs</p>
OPPORTUNITÉS	MENACES
<p>-La vente en ligne est en plein essor depuis presque une décennie, elle est devenue très populaire et attire la convoitise des commerçants, car elle offre de nombreux avantages comme les frais de gestion d'un site par rapport au chiffre d'affaires qu'il peut générer</p> <p>-alors qu'une boutique en ligne bénéficie d'une portée commerciale aussi large qu'elle le souhaite</p> <p>-sa boutique en ligne constitue donc un outil qui permet d'élargir son clientèle ainsi que la visibilité d'AFFLELOU</p> <p>-</p>	<p>-Actuellement,, les consommateurs font presque tout en ligne et ils utilisent Internet pour faire des achats et effectuer des recherches avant achat. Ils comparent les marques, les prix et les produits en ligne sur des lunettes.</p> <p>_de nouveau concurrent peut poser de nombreux problèmes si l'Afflelou ne prend pas les dispositions qui s'imposent.</p> <p>-en effet,le prix est l'un des facteurs qui influent le plus sur la décision d'achat d'un consommateur en ligne.</p>

4 - Marketing Digital

MOYEN DE COMMUNICATION	ACTION RÉALISÉE	OBJECTIF SMART	KPI
marketing direct	Par leurs boutiques	Pour toucher des consommateurs à lieu	Relation direct entre les clients et l'entreprise
le parrainage	Par de sponsoring des activités	Pour attirer la confiance des clientèles	Relation en direct
relation de presse et de publicité	Par des agents publicitaires partout	Pour toucher aussi les cibles lointaines et les utilisateurs d'internet	Relation en direct
par internet	Par leurs publications et leurs partages,lancement des collections	Attirer les utilisateurs d'internet	Relation entre indirect

V.2 - Étude de la concurrence :

1. Déterminez 2 concurrents directs et 1 concurrent indirect d’AFFLELOU :

#2 concurrents directs :

-ANGEL EYES IMAGINE

-ALIZES OPTIQUE

#Concurrent indirect :

-la croissance des dépenses optiques

2. Pour chacun des concurrents, faites un paragraphe présentant l’entreprise et ses différentes gammes de lunettes. Préciser pour chaque gamme une paire de lunettes et le prix associé :

1-ANGEL EYES IMAGINE:c’est une entreprise créer en 2007 par un entrepreneur Gad Guigui et son activité est Montures,qui a beaucoup de collection de marques des lunettes.comme :

. Mazette-lunette; prix :129,00£

.Vinyl Factory ;prix:133,00£

2-ALIZES OPTIQUE:ses lunettes clic sont spécialement adaptées à l'usage de la vision de près et son activité est lunettes pré-montées /de lecture.Monture.ses gammes de lunettes :

-Clic Products:105£35

-Roav:180£

3. Faites une analyse de la communication de chacun des concurrents sur les points

suivants :

a. Réseaux sociaux (nombre d'abonnés, taux d’engagement, type de contenus publiés, sujet traité en publication)

b. Site internet (construction du menu, ergonomie, diversité du catalogue)

c. SEO (réaliser un audit SEO grâce à la grille prévu à cet effet)

4. Après votre analyse et à l'aide d'un mapping concurrentiel, déterminez le positionnement d'AFFLELOU face à ses concurrents. Vous devrez définir par vous-même les axes d'analyse pour le mapping concurrentiel.

Vous pouvez utiliser l'outil de votre choix pour réaliser le mapping. Canvas est gratuit et

vous permettra de réaliser cela facilement.

1-ANGEL EYES IMAGINE :

réseaux sociaux:vinyl factory;sur facebook:52062 nombre d'abonnée et on peut le trouver sur twitter,instagram,youtube

nombre de publication:+1000 publications

sujet:sur les divers collection de lunettes

-ALIZES OPTIQUE:

il a 50 000 abonnés

nombre de publications:64200 publications

sujet:basé sur le fait de prendre soins des yeux

SEO :

MAPPING :

5. Construire le Marketing Mix d'Afflelou (Produit, Prix, Distribution, Communication)

V.3 - Étude de la cible :

Apprendre à connaître sa cible est également une étape essentielle. Une entreprise, même si

elle a une identité et des objectifs propres, doit répondre aux attentes de sa cible, futurs

utilisateurs de la solution proposée.

1. Déterminez les cibles d’AFFLELOU :

-cœur du cible:jeune femme accros au shopping

-cible primaire :les hommes et les enfants

-cible secondaire :les sportifs

2. Construire le persona pour le cœur de cible et la cible Primaire. Vous pouvez utiliser le

site : <https://xtensio.com/user-persona-template/> pour réaliser votre persona.

V.4 - Marketing Digital :

Le marketing Digital correspond à l'ensemble des méthodes et des pratiques marketing utilisées

sur Internet : communication en ligne (influence et réseaux sociaux), optimisation du commerce

électronique, création de trafic au travers de tous supports numériques.

1..Quels sont les moyens de communication d’AFFLELOU, en triant via Owned, Paid et

Earned média ?

-marketing direct:selon leurs boutiques

-le parrainage:comme de sponsoring pour gagner de fidélité aux clients

-relation de presse et de publicité:dépend de son achats le paiements par internet ou direct (Paid)

-par internet:newletter,apps mobile,blog,twitter,instagram (via Owned)

-

2.Construire le Tunnel de conversion d’Inbound Marketing en sélectionnant pour chaque

phase des moyens de communication pour la paire de lunettes “Afflelou Sebastien (paire

homme) :

-marketing direct:selon leurs boutiques :

par leurs divers collection et l’accueil de leur clientèle

-le parrainage:comme de sponsoring pour gagner de fidélité aux clients :

pour augmenter la vue et attirer la fidélité des cibles

-relation de presse et de publicité:dépend de son achats le paiements par internet ou direct (Paid) :

pour augmenter la vue,et la fidélité entre l'entreprise et ses clientèles

-par internet:newletter,apps mobile,blog,twitter,instagram (via Owned)

-par l'offre et des diverses publication .

Pour les questions 3 et 4, vous remplirez le tableau en annexe.

3.Déterminez les actions mises en place selon le tunnel de conversion de l'inbound

Marketing afin de promouvoir la paire de lunettes Afflelou Sebastien (paire homme).

Pour chaque action, déterminez l'objectif SMART

4.Quelles sont les KPI que vous prendrez en compte dans votre stratégie à chaque niveau

du tunnel de conversion d'inbound Marketing.

VI - PARTIE SEO : Audit du site :

VII-PARTIE RÉDACTION WEB:Article de blog :

Thème : la technologie

Actuellement la plupart de monde entiers utilise la technologie.On peut le faire tout avec,et surtout l'achat de quelques choses on peut le faire aussi.Est ce que la technologie aide l'entreprise d'avancer ?,premièrement on va voir l'avantage de la technologie,deuxièmement ses inconvénients.

D'abord, au niveau de l'entreprise la technologie permet une meilleure communication aux clients,pour le cas d'Allain AFFLELOU;il lance ses divers gammes de lunettes sur via internet pour attirer et toucher ses cibles. Elle permet aussi meilleur mobilité,ils peuvent parfois travailler n'importe quand et de n'importe où, gardant ainsi le contrôle sur leurs entreprise.La technologie au boulot peut changer la manière dont les gestionnaires travaillent.elle aide beaucoup pour le lancement des collections par une entreprise comme l'AFFLELOU car la plupart des jeunes femmes qui accros au shopping ,elles l'ont fait sur internet.

Ensuite,la technologie est coûteuse,Non seulement l'installation d'outils technologiques est coûteuse, mais leur maintenance l'est également. Cela constitue un problème pour les petites entreprises, qui ne peuvent pas toujours en assumer les frais.La plupart des concurrents d'Afflelou sont aussi déjà sur

internet alors que les consommateurs comparent les prix par rapport aux autres lunetterie .On pourrait aussi tomber sur des clients arnaqueurs.

Pour conclure,la technologie facilite la vie,surtout pour une entreprise ,c'est tellement facile de lancer toutes ses produits.Chaque entreprise doit bien gérer leur utilisation de la technologie pour bien avancer sur le marché.Pour l'Afflelou ,une entreprise lunetterie ,à part leur boutique partout,on peut le retrouver sur via internet grâce à la technologie.la technologie aide l'entreprise même des petites entreprises à avancer,et se lancer.