

Matrice et Templates

1-PESTEL

POLITIQUE	ECONOMIQUE	SOCIALOGIQUE	TECHNOLOGIQUE	ENVIRONNEMENTAL	LEGAL
<p>-En 2020 Alain Afflelou est élu 2 -ème chef d'entreprise le plus admiré des Français.</p> <p>- Depuis 50 ans maintenant l'Entreprise Afflelou propose d'améliore la santé au niveau visuels et auditifs.</p>	<p>- Le chiffre d'affaires du réseau a atteint 189,3 millions d'euros au troisième trimestre de l'exercice en cours, en hausse de 74,4% par rapport au troisième trimestre de l'exercice précédent , et 618,1 millions d'euros au cours des neuuf premiers mois de l'exercice 2020-2021, en hausse de 24,5% par rapport aux neuf premiers mois de l'exercice précédent.</p>	<p>-2 millions de porteurs de lunettes chaque année</p> <p>-1445 magasins de produits optiques et acoustiques dans 19 pays.</p> <p>-Au 31 décembre 2021 , 67 % des magasins (franchisés et détenus) étaient situés en France et 23 % en Espagne</p>	<p>- Concentre toujours ses recherches pou obtenir la combinaison optimale entre nouvelle technologies, qualité des matériaux , confort , design</p>	<p>-principale source d'impacts environnementaux caractérisées par la consommation d'électricité</p> <p>- Il y a aussi la lutte contre le changement climatique pour qu'il y a les déroulements des consommations et l'émissions d'Energie.</p> <p>-Reduction des consommation d'eau annuelles aux magasins car il y a le système de recyclage de l'eau en cours de deroulement</p>	<p>-déclaration auprès de la commission Nationale de l'INFORMATIQUE ET des libertés en application de la loi 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertes.</p>

2-5 forces de PORTER

Menace des nouveau entrants	Les nouveaux entrants de ces marchés sont bloqués par la barrière à l'entrée étant donné que ce sont des marchés dans le secteur de lunetterie en basant sur optique et d'audiologie qu'il y ait une crainte des consommateurs si ce n'est pas un expert dans ces domaines.
Degré de rivalité avec les concurrents	La rivalité concurrentielle est forte parce qu'ils existent des concurrents internationaux connus et visibles, alors il y a une véritable guerre commerciale entre les concurrents
Menace des produits de substitution	Il y a les produits entrant sur les marchés comme les lentilles de contact jetables et la chirurgie qui ont menacé les produits
Pouvoir de négociation des fournisseurs	Concernant la matière première pour les verres devient de plus en plus fort parce que l'entreprise examine une baisse du nombre moyen de fournisseurs de verres par magasin
Pouvoir de négociation des clients	Le pouvoir de négociation des clients est fort car ils sont nombreux mais il y a également plusieurs enseignes présentes sur le marché de l'optique, ils ont alors un important choix et cherchent les prix les plus agréables, les clients agissent donc la stratégie des entreprises qui cherchent à satisfaire une importante clientèle

3 – SWOT

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> -Occupe 94% de notoriété assistée en France et première marque d'optique - Opticien et acousticien - Existence internationale dans 19 pays et 5 sites internet - Rachat de marque : Optical discount, optimal, Happyview.fr et Malentille.com - offres divers que ce soit pour les lunettes : gamme hommes, femmes et enfants ou pour les appareils auditifs - Départ de Afflelou Sun afin de se faire le premier opticien spécialiste du solaire. - Place de base sur l'offre premium et sur le secteur du discount. - Les offres publicités et sites internet sont les même dans tous les pays ou l'enseigne est établi - La marque France et obtention du label origine France garantie - Création régulière de nouvelles offres promotionnelles est avantages concurrentielles 	<ul style="list-style-type: none"> - ils existent plusieurs concurrents dans les domaine opticien
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> -Plusieurs moyens de communication -Enormément d'enseignes commercialisent des produits d'optiques les grands groupes et les franchises, les enseignes indépendantes, en ligne puis les grandes distributions. -Les ventes de verres correcteurs génèrent le plus important chiffre d'affaires et augmentent en volume 4 milliards d'euros et 13 millions de paires vendues - Elargissement très essentiel du marché de l'audioprothèse - Secteur d'avenir qui ne cesse d'inventer - Secteur porteur parce qu'il y aura toujours des personnes avec des problèmes de vue 	<ul style="list-style-type: none"> -Eloignement constant des lentilles de contact -Le marche sur internet est faible en France -Le marche de l'optique est très compétitif

3-ETUDE DES CIBLES

Cœur de cible :

Les personnes qui ont des problèmes visuels issu des milieux modestes en France

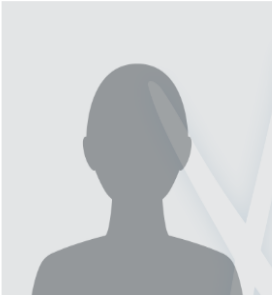
Cible Primaire :

Les personnes atteint du trouble de la vision en France et aux autres pays.

Cible secondaire :

Toute personnes voyantes et malvoyantes en France et avec autre pays homme , femme et enfant .

User Persona Name



Leon

Trait 1

Trait 2

Trait 3

Trait 4

Buts

- Réussir se étude universitaire
- Trouver un emploi décent
- Avoir une vie meilleure et en bonne sante

Frustration

- Ne pas réussir ses études
- Problème visuel
- Ne pas trouver les lunettes adaptées à sa santé

Motivation

Incentive	
Fear	
Growth	
Power	
Social	


Âge : **21 ans**
Travail :Etudiant
Famille : **célibataire**
Emplacement : **France**
Personnage : **Archétype**

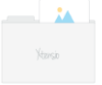
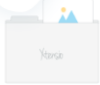
Personality

Introvert	Extrovert
Thinking	Feeling
Sensing	Intuition
Judging	Perceiving

Bio

Léon 21 ans, est un étudiant à l' université de Paris dans la spécialité Histoire. Il est très intelligent et envisage une carrière décente dans cette spécialité. Mais malheureusement il rencontre des difficultés à cause de sa santé visuelle au quelle il ne trouve pas de lunettes adaptées.





Brands & Influencers

Preferred Channels

Traditional Ads	
Online & Social Media	
Referral	
Guerilla Efforts & PR	

DO NEXT  [Customer Journey Map](#)

4-Marketing Digital

MOYEN DE COMMUNICATION	ACTION REALISEE	OBJECTIF SMART	KPI
Réseaux sociaux -Facebook	-photos -vidéos - Magasine -Vente en ligne	-publicite	303340 personnes abonnées 312 104 personés aiment ça
-Twitter			
-Instagram	Publicite video		33,7k abonnés
-Pinterest	-publicité		179abonnés
-Tiktok	Videos publicite	Engagement des jeune generation tik tok	217,2k abonnés
You tube	videos		5,5 k abonnés
SPOT Publicitaire	Chaines télévisions		

VII- PARTIE REDATION WEB : Article de blog

Sur le thème de l'ophtalmologie : Prenez soins de vos yeux, il faut bien choisir ses lentilles de contact

C'est important de bien choisir votre lentille de contact pour bien savoir les lentilles adaptées à votre vue et à vos yeux. Les lentilles de contact sont excellent choix aux lunettes de vue. Il faut consulter cher l'ophtalmologiste pour bien savoir les types des lentilles le plus adaptés pour corriger votre défaut visuel.

Différents Types de lentilles de contact :

- **Les Lentilles souples :**

Les lentilles souples sont plus fréquentes parce que facile a utilisé pour d'autre personne Alors, on a des lentilles souples journalière, hebdomadaires, bimensuelles, mensuelles et annuelles.

- **Les lentilles rigides :**

Les lentilles rigides on a deux sortes de lentilles rigides, la première lentille rigide est un ancien c'est en PMMA et la lentille rigide moderne que l'on qualifie de perméable à l'oxygène. Par rapport au lentilles souple les lentilles rigides est avantageux car la fréquence de remplacement est généralement moins régulière, Ainsi, certaines lentilles rigides peuvent être utilisées durant un à deux ans.

- **Les lentilles correctrices :**

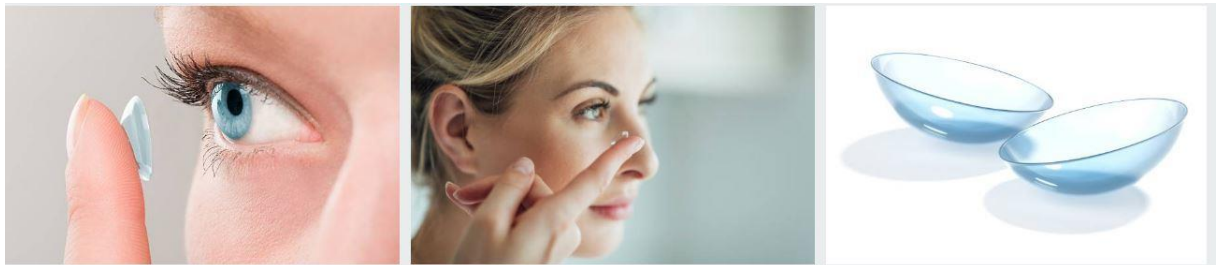
Les lentilles correctrices servent a corriger les cas comme la myopie, l'hypermétropie mais également la presbyte, l'astigmatisme. Il y a des consignes avec les porteurs de ce lentilles correctrices c'est-à-dire on peut retire le lentille tous les soirs ou tous les jours

- **Les lentilles cométiques :**

Les lentilles cosmétique sont fabrique pour changer l'apparence de l'œil. Ces lentilles être en mesure de corriger la vision. Donc il existe plusieurs couleur adapte aux lentilles comme le bleu, vert, rouge, jaune, orange, etc.

- **les lentilles thérapeutiques :**

Les lentilles thérapeutiques sont une lentille de pansement c'est-à-dire protection de blessés ou malades de la cornée. Les lentilles souples sont utilisées dans cette traitement et il contient des médicaments pour les yeux.



IL FAUT MAINTENIR SES LENTILES

Il y a des règles d'hygiène et de précaution pour bien entretenir des lentilles. Les lentilles sont une chose personnelle, alors il faut respect l'indication et les produit d'entretien recommandé par votre opticien.

POUR UNE MARQUE CONNU ET L'EXPERT EN OPTICIEN JE VOUS CONSEIL DE CHOISIR VOTRE LENTILLES CHER ALAIN AFFLELOU POUR SES PRODUITS .

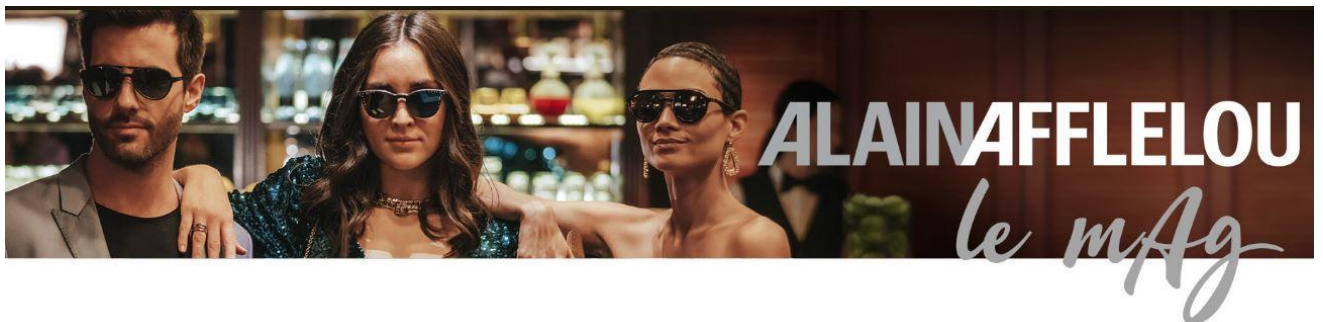
Cher Alain Afflelou on trouve toute types de lentilles de contact par marques très connu comme l'éphémère d'Afflelou, acuvue, Air Optix ...

Il y a aussi des lentilles **par vision** les myopes, hypermétropes, progressives

Et par périodicité : lentilles journalières, lentilles bimensuelles, lentilles mensuelles

Lentilles de couleurs : Air optix, freshlook, soflens

Cher Alain Afflelou il propose aussi des solutions d'entretien pour votre lentille



Beaucoup des personnes au monde sont constaté avoir des problèmes visuels. L'organe de la vue est important chez les hommes. Donc il faut bien prendre soins pour une santé meilleur et confortable adapte à vos yeux. Ainsi il y a les produits du marque Afflelou qui est un expert en opticien pour rendre votre sante visuel meilleur et améliorer votre vie quotidienne. Dans les produits Afflelou, il y a toutes types des lentilles qui vous ira parfaitement et pour votre confort. Ainsi plusieurs produits se trouve dans Afflelou comme les lunettes de soleil, lunettes de vue, des nouveautés avec des tendances mode et produits d'entretien et accessoires pour tous les besoins des personnes hommes, femmes et enfants.

