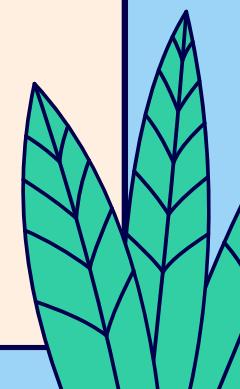




LA BOITE DE PANDORE

PARTAGEZ ET RECEVEZ

Jocelyne- Pascale Dogbo – Camille Huynh – Vivian Tran – Lamia
Rezqui – Valentin Brouillard



NOTRE ÉQUIPE



CAMILLE HUYNH

Co-fondatrice



LAMIA REZQUI

Co-fondatrice

NOTRE ÉQUIPE



JOCELYNE-PASCALE DOGBO

Community manager



VALENTIN BROUILLARD

Responsable Expérience
client

NOTRE ÉQUIPE



VIVIAN TRAN

Responsable de
communication



01 MARQUE ET CONCEPT

Logo, produit, objectifs,
valeurs

02 CIBLE

Segmentation
Personae

03 PARCOURS UTILISATEUR

5 étapes / 4 actions

04 SUPPORTS

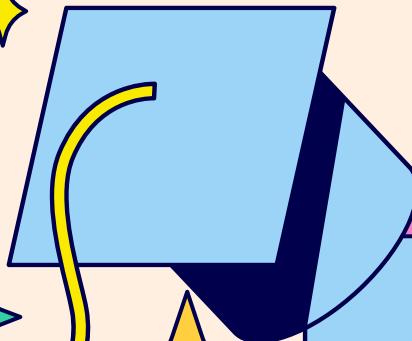
Paid, owned, earned, shared
media

05 GESTION DE CRISE

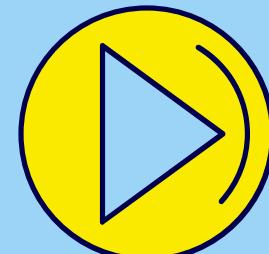
Gestion de bad buzz

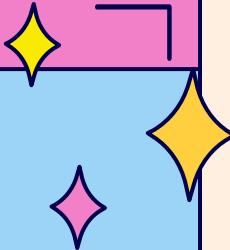
06 CONCLUSION





01 MARQUE ET CONCEPT





NOTRE LOGO ET NOTRE WHY



La boîte de Pandore prône le partage et permet aux particuliers ainsi qu'aux producteurs locaux de revendre leurs invendus ou les produits qu'ils ont en trop.

LE PRODUIT



CARACTÉRISTIQUES

- ◆ Box comprenant différents ingrédients
- ◆ Possibilité d'obtenir une recette incluse
- ◆ Réception dans une box *Boîte de pandore*



NOS OBJECTIFS

MARQUE COLLABORATIVE

Désintermédiation,
mutualisation des biens

CONSOMMATEUR AU CENTRE

Inbound marketing

NOUVEAUX ENJEUX

Réseaux sociaux

CONSOMMATEUR 4.0

Marketing digital,
technologies, data



NOS VALEURS



SATISFACTION CLIENT

Consommateur au coeur de la stratégie



INNOVATION

Constante recherche d'innovation



ENVIRONNEMENT

Importance de l'impact sur l'environnement



TRANSPARENCE

Être transparent face au consommateur



PARTAGE

Relation et échange entre les personnes



CONFIANCE

Instaurer de la confiance avec le consommateur

SWOT – Diagnostic externe

OPPORTUNITÉS

- ❖ Nouvelles recherches du consommateur
- ❖ Nouvelles tendances
- ❖ Changement du comportement du consommateur

MENACES

- ❖ Volatilité du consommateur
- ❖ Influence du choix du consommateur
- ❖ Concurrence rude (Quitoque, Rutabago ...)

N°1 des paniers à cuisiner en France

Les meilleurs produits. Des recettes faciles.

[Commencer](#)

Des recettes faciles et variées



Fini la corvée des courses



Produits français et de saison



Dès 3.76€ par assiette

Comment ça marche ? Simple comme bonjour

<https://www.quitouque.fr>

Site de Quitoque

Rutabago

Menu de la semaine Le concept Nos engagements Carte cadeau

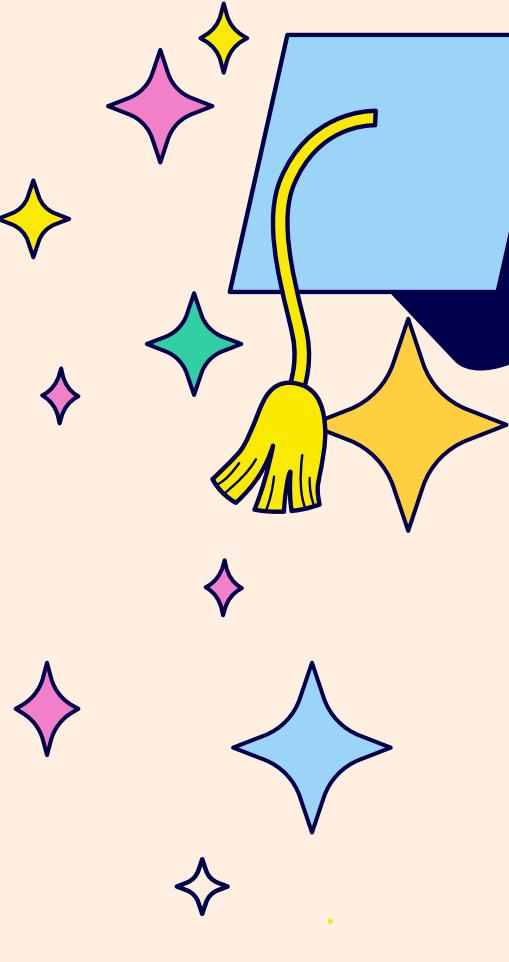
Connexion Je m'abonne

10€ offerts sur votre première commande avec le code RU-BIENVENUE

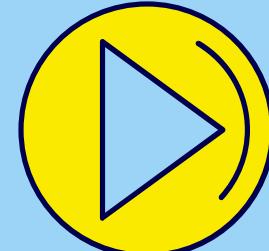
L'unique box à cuisiner 100% biologique

Je découvre les box

Site de Rutabago



02 **CIBLE**



SEGMENTATION

GENRE



70%

Femme



30%

Homme

SITUATION



35%

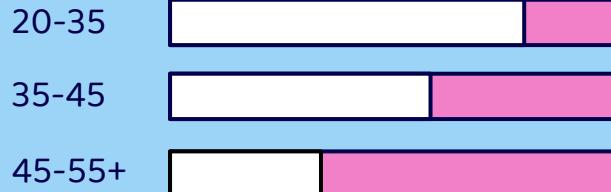
Célibataire



65%

En couple

ÂGE



FOYER



35%

Sans enfant



65%

Avec enfant

SEGMENTATION

Segmentation	Situation maritale	Foyer
Bleu	En couple	Sans enfant
Vert	Célibataire	Sans enfant
Jaune	Mariée	Avec enfant
Rose	Petit Producteur	Avec enfants
Orange	Etudiants	Vivant seul ou en colocation

LES CIBLES

Cible principale

- ◆ Familles modestes avec 2 ou 3 enfants
- ◆ Souhaitent gaspiller moins et être plus économies
- ◆ Aiment recevoir et partager Recyclent déjà les vêtements de leurs enfants

Cible secondaire

- ◆ Producteurs locaux, potagers de jardin, fruits et légumes
- ◆ Entreprise familiale, couple âgé qui ne consomme pas tout ce qui est produit ou acheté



PERSONA PRIMAIRE

Caroline



Âge
30 ans

Niveau d'études
Master ou diplôme équivalent

Réseaux sociaux



Secteur d'activité
Marketing digital

Taille de l'entreprise
201 à 500 salariés

Situation

En couple, 2 enfants

Personnalité

- Extravertie
- Audacieuse
- Optimiste
- Créative

Ville

Rueil-Malmaison

Objectifs

- Cuisiner de bons plats
- Obtenir certains ingrédients plus facilement

Métier

Consultante en stratégie digitale

Canal préféré

Mobile

Bio

Caroline a 30 ans et passe beaucoup de temps sur les réseaux sociaux. Elle adore partager ses voyages et ses recettes, et publie fréquemment sur Instagram et Pinterest. Passionnée de cuisine, elle met souvent la main à la pâte pour concoter de délicieux plats qu'elle déguste avec son compagnon. Cependant, elle s'est rendue compte qu'il lui manquait souvent des ingrédients, et l'idée d'acheter en masse lui déplait. Elle cherche donc une solution pour faciliter la réalisation de ses recettes.

Frustrations

Aimerait essayer de cuisiner des plats divers mais ne veut pas acheter en masse les ingrédients et a du mal à trouver les ingrédients qu'il lui faut

Motivations

- Culture
- Qualité
- "faire par soi-même"
- Partage

Sources d'information

- Abonnée à des chaînes de cuisine
- Abonnée à des comptes proposant des recettes et des plats à refaire



PERSONA SECONDAIRE

Pierre



Âge
45 ans

Niveau d'études
Master ou diplôme équivalent

Réseaux sociaux



Secteur d'activité
Artisanat

Situation

En couple

Métier

Boulanger

Ville

Nantes

Bio

Pierre à 45 ans, est boulanger et vit dans un petit village à Nantes avec sa femme. À deux, ils ont un grand potager et se régale grâce aux bons plats cuisinés par sa femme. Cependant, ils ont souvent trop de fruits et de légumes restants et ne savent pas quoi en faire. Ils aimeraient donc trouver une solution pour pouvoir les revendre.

Personnalité

- Ouvert d'esprit
- Aime partager
- Curieux
- Créatif

Objectifs

- Vendre les produits de son potager qu'il a en trop
- Partager et faire de nouvelles rencontres

Motivations

- Partage
- Rencontres
- Simplicité
- Anti-gaspillage

Frustrations

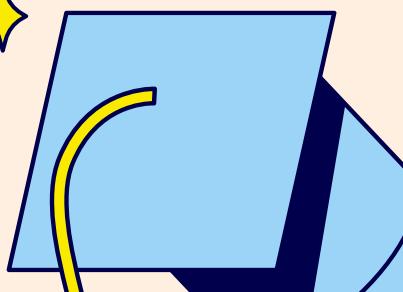
Il aime s'occuper de son potager mais déteste le gaspillage et ne veut pas jeter ses produits. Habitant dans un petit village, il aimerait également faire de nouvelles rencontres.

Source d'informations

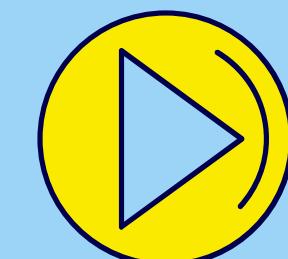
- Suit des émissions télévisées sur la cuisine
- Abonné à des magazines de cuisine

Canal préféré

Télévision, Facebook



03 PARCOURS UTILISATEUR





5 ÉTAPES / 4 ACTIONS

ATTIRER
Brand content

ENGAGER
Lead nurturing

ÉTRANGER

VISITEUR

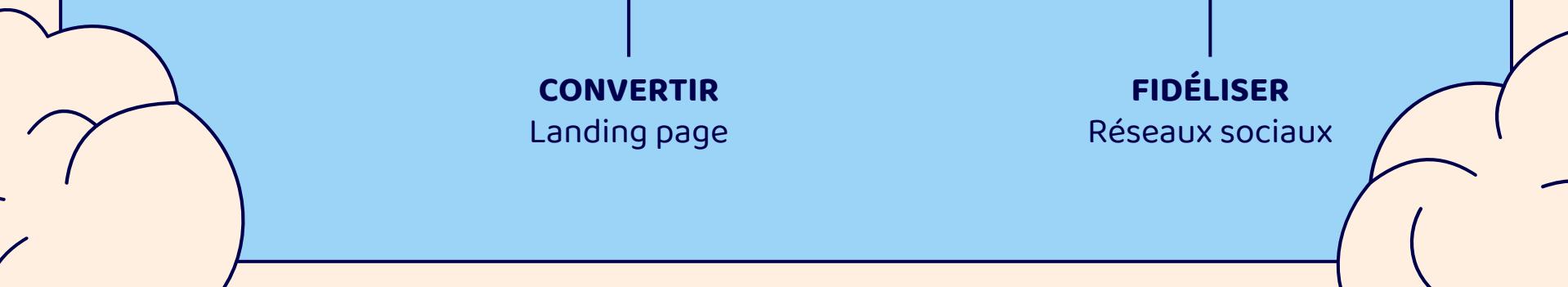
PROSPECT

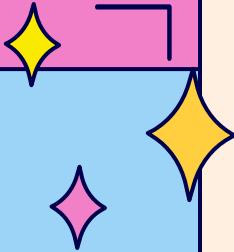
CLIENT

AMBASSADEUR

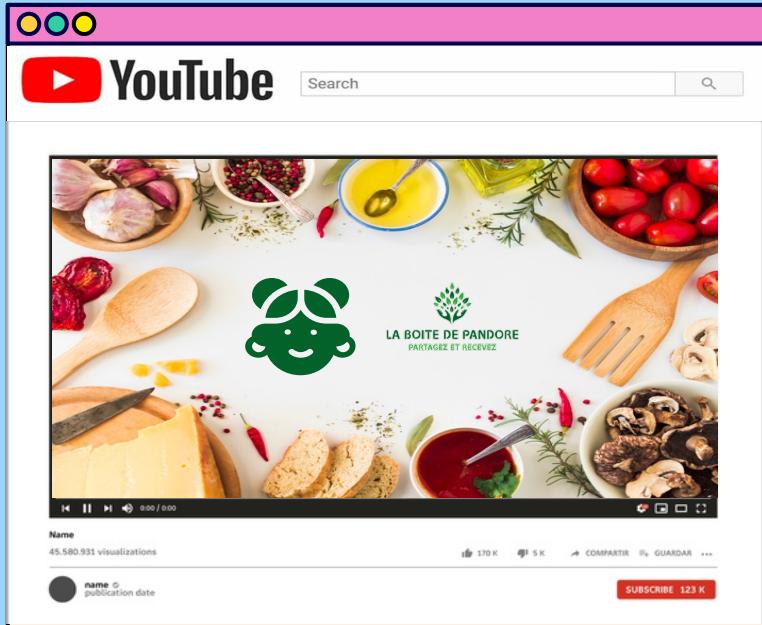
CONVERTIR
Landing page

FIDÉLISER
Réseaux sociaux

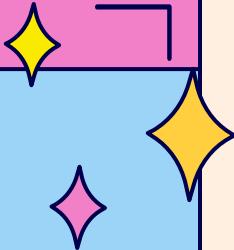




ATTRIRER : BRAND CONTENT



- Contenu vidéo
- Création de plat
- Lien dirigeant vers notre site



CONVERTIR : LANDING PAGE

The screenshot shows a landing page for "LA BOITE DE PANDORE". At the top, there are navigation links: Commander, Comment ça marche ?, Nos Recettes, and Update COVID-19. On the right, there are buttons for TELECHARGER L'APPLICATION and CONNEXION. The main visual features a dish of chicken and vegetables on the left and a box of fresh produce on the right. Text on the page includes "Nous vous aidons à vendre ce que vous en avez en trop" and "Vendez et achetez des produits exotiques ou de producteurs locaux en un seul clic !". A green button labeled "DECOUVRIR NOS PRODUITS" is visible at the bottom left.

Objectifs

- S'inscrire à la newsletter
- Télécharger l'application
- Acheter un produit
- Être prévenu de promotions

ENGAGER : LEAD NURTURING



NEWSLETTER

Nouveautés,
promotions



LIVRE BLANC

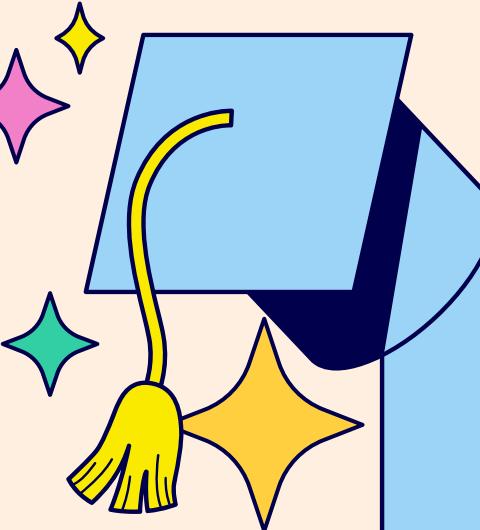
eBook



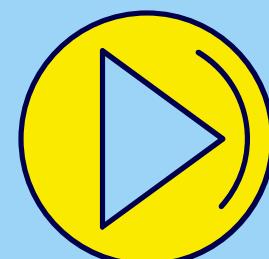
FIDÉLISER : RÉSEAUX SOCIAUX



- Créer un dialogue avec les clients avec des communications (one-to-many)
- Consolider notre position en diffusant l'esprit de notre marque dans l'optique d'améliorer son e-réputation
- Assurer le service après-vente
- Créer un lien avec les clients et les fidéliser par la suite



04 SUPPORTS





PAID MEDIA

Télévision

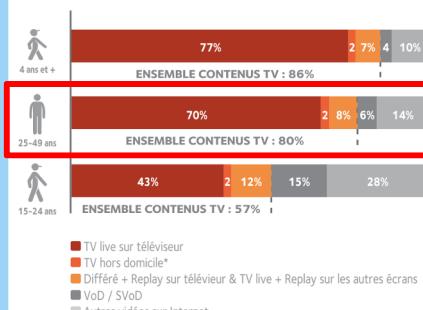
Publicité très courte pour susciter la curiosité, sans être intrusive



RÉPARTITION DE LA CONSOMMATION VIDÉO 4 ÉCRANS EN TEMPS PASSÉ

86%

du temps vidéo sur les 4 écrans est consacré à regarder des programmes TV.



LA TÉLÉVISION, LE MÉDIA QUOTIDIEN

78% des Français déclarent que la télévision est généralement allumée le soir, pendant et après le dîner.

Matin
28%



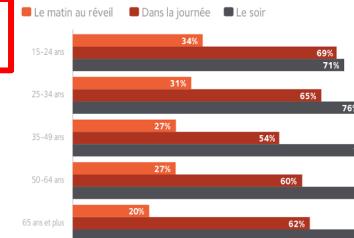
Journée
61%



Soir
78%



Majoritairement quel que soit l'âge





PAID MEDIA

Affichage

- Stations de métro
- Affichage automatique

The image shows a digital display board for "La Boîte de Pandore". The screen displays a promotional message for their service, featuring a spoonful of dried herbs and leaves. The text on the screen includes:

- NOUVEAU**
- VENEZ CE QUE VOUS AVEZ EN TROP, ET ACHETEZ EN UN SEUL CLIC
- DÉCOUVREZ NOS BOX SPÉCIALES
- LA BOÎTE DE PANDORE
PARTAGEZ ET RECEVEZ
- RDV SUR WWW.LABOITEDEPANDORE.FR





OWNED MEDIA

SITE INTERNET

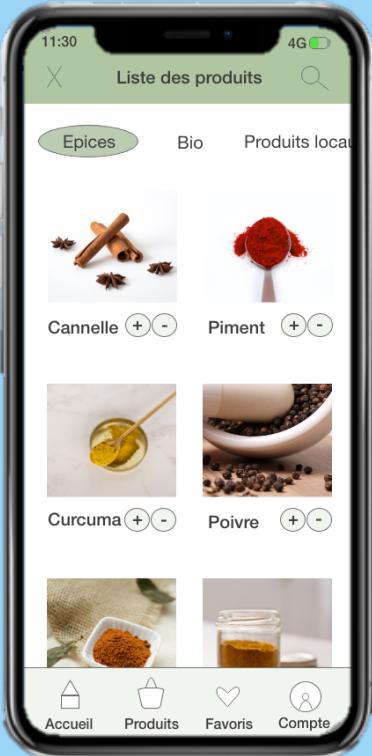


- Accès aux produits
- Connexion possible
- Téléchargement de l'application possible
- Commande
- Recette
- Blog



OWNED MEDIA

APPLICATION MOBILE



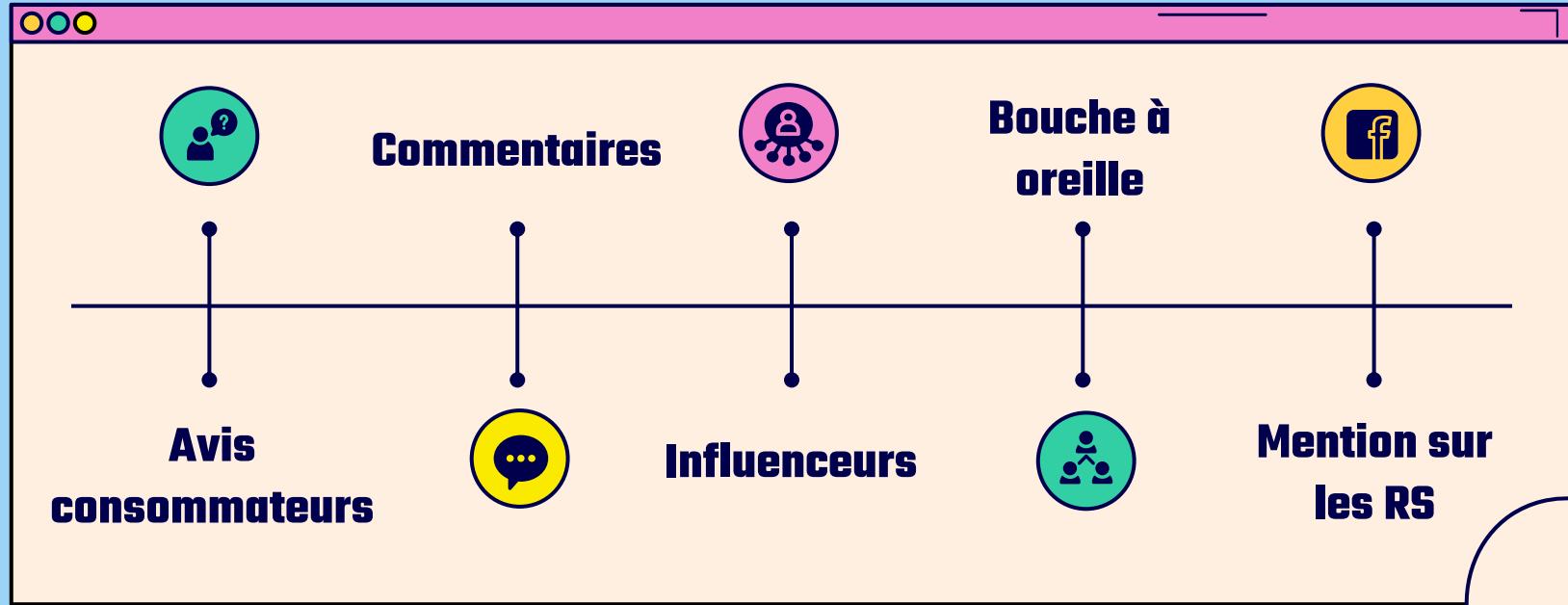
Acheter :

- Simple d'utilisation
- Android et iOS
- Vue d'ensemble des différentes catégories

Vendre :

- Accès par l'onglet « Compte »
- Proposer un produit
- Déterminer le prix
- Mettre en vente (vérifié par l'entreprise)

EARNED MEDIA





SHARED MEDIA

FACEBOOK



Partage :

- Recettes
- Photos
- Vidéos
- Conseils

Mentions :

- Dans des posts
- Curiosité des autres
- Découverte de la marque



SHARED MEDIA

INSTAGRAM



Partage d'expérience :

- Entre consommateurs
- Entre consommateurs et prospects



SHARED MEDIA

INSTAGRAM



Notre hashtag :

- Poster des photos de leurs plats
- Échange et partage
- Plus de mentions

Objectifs :

- Gagner en visibilité
- Création d'une communauté



SHARED MEDIA

PINTEREST



Partage :

- Recettes
- Photos



SHARED MEDIA

YOUTUBE



Partage :

- Recettes
- Vidéos
- Conseils

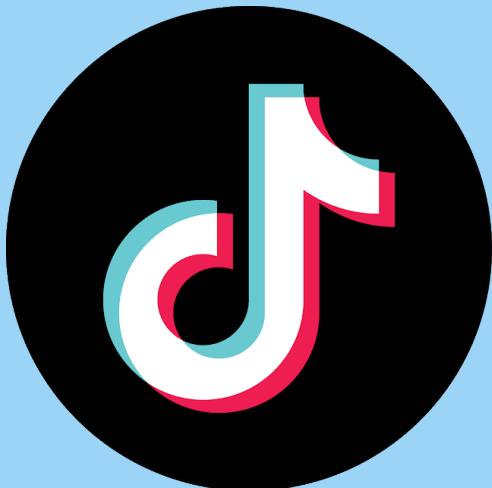
Objectifs :

- Brand content cohérent
- Gagner en visibilité



SHARED MEDIA

TIKTOK



Partage :

- Recettes
- Vidéos

Objectifs :

- Curiosité
- Découverte de la marque

DATA

SITE
INTERNET

APPLICATION
MOBILE

RÉSEAUX
SOCIAUX

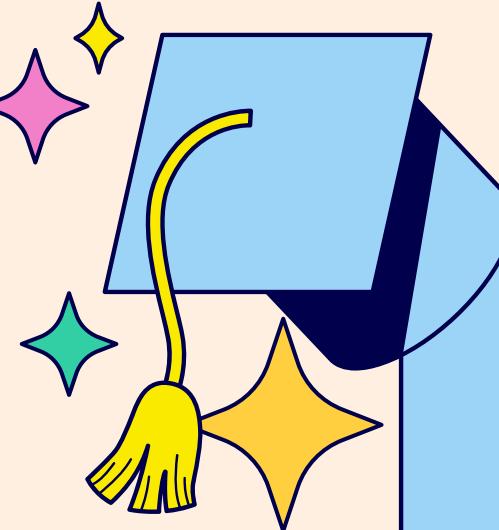
PUBLICITÉ

Personnalisation
des publicités

EXPÉRIENCE CLIENT

Marketing prédictif

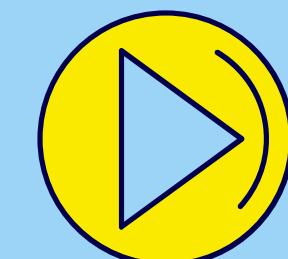
Meilleure
expérience



05

GESTION DE

CRISE





GESTION D'UN BAD BUZZ

- **Type de Bad Buzz**

- Consommateur intoxiqué dû à des produits non vérifiés dans notre box,
- Publicité à connotation raciste ou tribaliste

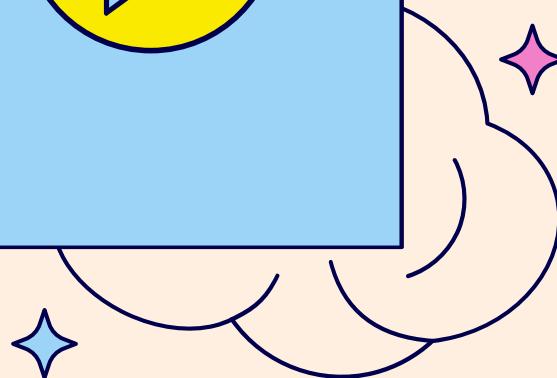
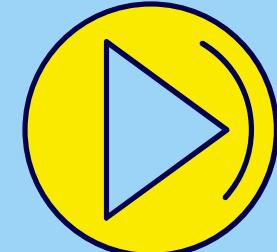
- **Solutions pour y remédier**

- Veille constante sur les réseaux sociaux
- Checker les produits avant de les envoyer
- Réagir directement en s'excusant et prévoir un fond d'aide si intoxication





06 CONCLUSION





CONCLUSION



| Les petits
producteurs





Nous espérons que notre concept vous plaît et que vous êtes convaincus !

Avez-vous des questions ?

