

WireFree : site E-commerce

Communication Digital

Site e-commerce

Louis bouvier

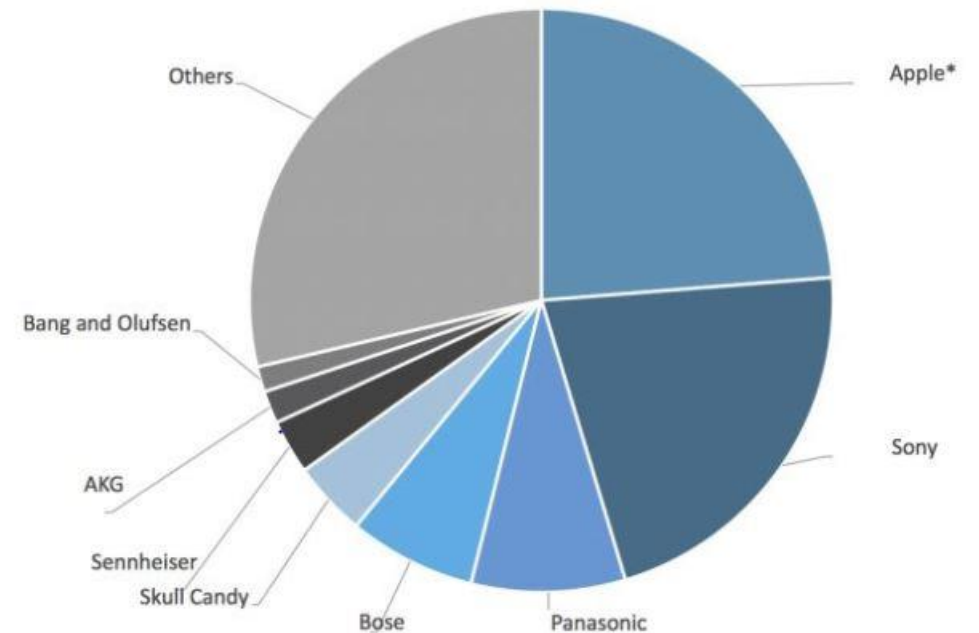
Gr4

Étude de marché

- La cible:
 - Les personnes âgé de 20 ans à 35 ans
 - Les personne attiré par la mode, la technologie et la musique

- Chiffre significatif:

Distribution of Ownership of Headphones by Corporate Group Brand, Q1 2018



Source: MIDiA Research Consumer Survey Q1 2018, US, Canada, Mexico, Brazil, Japan, Sweden, Germany, UK, Australia n = 7,758

*includes EarPods, Airpods Beats

Concept

Mon site e-commerce mettra en vente des casques connecter totalement modifiable. Les clients pourront ainsi choisir les matériaux des coussins, le revêtement du casque, la couleur, les haut-parleurs....

Les matériaux iront de la haute gamme comme du cuir, de l'aluminium au plus bas de gamme comme du simili cuir.

Bien-sur les matériaux influenceront le prix du casque mais le son sera toujours le même. Le casque sera fourni avec une prise jack un étui lui aussi personnalisable et un chargeur.

Étude de Marché

Casque sans fil QuietComfort 35 II

★★★★★ 4.4 (123)

ACHETER MAINTENANT 379,95 €

Beats Studio³ Wireless

CALME DANS LA TEMPÊTE

...uce AppleW1 pour une connectivité Bluetooth®classe1
...s filer une efficacité accrue delabatterie
...ésactivation de la fonctionnalité PureAdiC en mode
...mie d'énergie offre jusqu'à 40heures d'autonomie
...aFuel, quand la batterie est faible, 10minutes
...e offrent 3heures d'écoute
...e audio en temps réel assure une expérience
...male

Casque Bluetooth à réduction de bruit Sony WH-1000XM3 Noir

Sony ★★★★★ 58 avis Labo Fnac Questions et réponses



Prix Fnac **379€99**

PRIX STANDARD

✓ **En stock en ligne**

Livraison à partir de **4€99**

☐ Livraison **gratuite en 1 jour ouvré** avec **fnac+**
(30 jours gratuits puis 49€/an. [Voir détails](#))

Acheter en 1 clic

Ajouter au panier

En ma

Retrait

[Voir la c](#)

Étude de marché

Concurrence

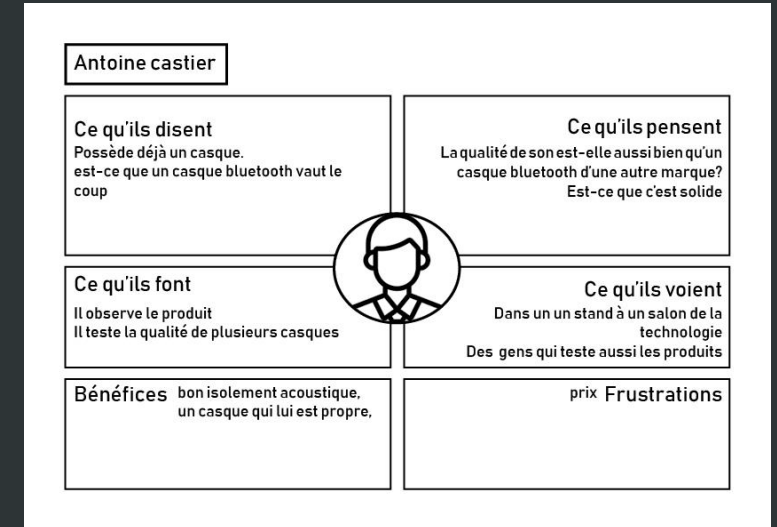
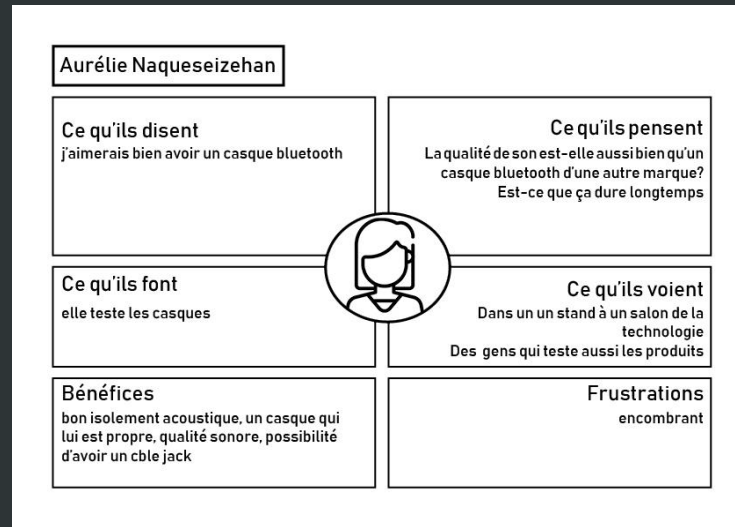
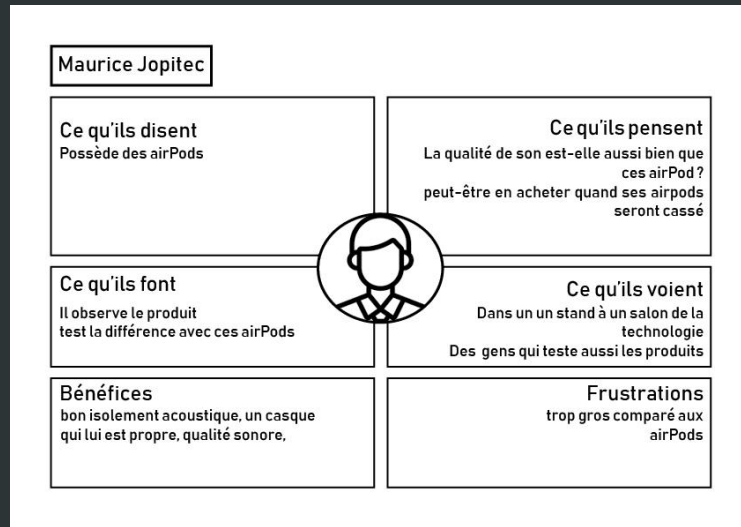
Les principaux concurrents sont:

1. Apple via beats (349,95 euros)
2. Bose (379,95 euros)
3. Sony (379,99 euros)

Politique de prix

Les prix changerons en fonction des matériaux. Un casque avec une bonne qualité sonore et des matériaux coûteux coutera environ 400 euros.

Les casque avec des matériaux plus commun couteront environs 295 euros.



Empathy map

Personas

Cible primaire



«Toujours être en avance sur son temps»

Age:	Emploi:	Habitation:
27 ans	Chef de projet	Paris IXème

Biographie

Il est hyper-connecté, très présent sur Instagram et Twitter. Il possède un scooter électrique. Il ne se déplace jamais sans sa Apple Watch, son smartphone ainsi que son casque bluetooth.

But

- Etre à la pointe de la technologie
- Devenir un influenceur business
- Etre toujours connecté
- Faire plus de sport

Motivation d'achat

- Confort
- Nouveauté
- Design
- Argent

Scénario

Il travaille dans son entreprise depuis 5 ans, il a monté les échelons pour finir chef de projet. Il est satisfait de ce qu'il fait dans son entreprise. Ulterieurement il est micro influenceur sur Instagram et il aimerait gagner plus d'abonnés.

Cible secondaire



«Je prend toujours soin de mon style»

Age:	Emploi:	Habitation:
24 ans	Designeuse	Bordeaux

Biographie

Elle est designeuse styliste, elle a créé sa propre marque. Elle prend soin de son style, elle est très connectée. Elle aime la musique.

But

- Etre toujours au courant de la mode
- Faire connaître sa marque
- Faire une collaboration avec un artiste
- Découvrir des cultures pour sa marque

Motivation d'achat

- Style
- Nouveauté
- Design
- Prix

Frustration

- Visite trop de site de voyage
- Elle n'arrive pas à collecter assez de data sur son site

Stratégie d'acquisition

Levier Online

1. Vidéo:

de présentation du produit. Possibilité de personnalisation, matériaux, oreillette avec le nombre de décibel et la qualité du son. Présentation des technologies utilisés.

2. E-mailing :

Rentré en contact avec les clients, abonnés, partenaire et employé.

3. Display :

Publicité en ligne, bannière, publicité internet, pop-up, annonce vidéo.

Levier offline

1. Salon de la technologie : acheter des stands dans les salons. Présenter la technologie utilisée.
2. Réseaux sociaux : Les clients pourront s'informer sur les nouveautés ou les réductions lors des fêtes (noël...)

Interroger ses clients sur ce qu'il aime et n'aime pas. Interroger les potentiels clients.

Stratégie d'Activation/Rétention

Activation

Inscription :

Elles permettront aux clients d'avoir des réductions à des périodes de l'année, de les tenir au courant des nouveautés.

Newsletter :

Les newsletters informeront les clients abonnés sur les nouveautés mise en vente ou les mise à jours

Rétention

Accessoire :

Coussinet, Arceau, anneau acoustique, câble jack.

Revenue

Lorsque l'on rentre dans le site on trouve des casques prédéfinis que l'on peut modifier de manière à faire le casque de notre choix.

Le client pourra faire par exemple un casque léger ou lourd avec des matériaux haut de gamme ou de moins bonne qualité.

En même temps que le client personnalise son casque, le prix s'affiche, monte ou baisse en fonction des matériaux qu'il choisit.

Quand le client finit son casque il peut le sauvegarder au cas où il voudrait l'acheter plus tard à condition de créer un compte.

S'il veut l'acheter après la personnalisation il n'aura qu'à aller sur le panier pour finaliser sa commande.

Segmentation

Comportementaux :

Online :

1. Temps passé sur le site
2. Pages visitées
3. Moment de sortie du site
4. Fidélité à la marque
5. Moteur de recherche
6. Appareil utilisé

Offline :

1. Nombre de visites
2. Historique d'achat
3. Montant des dernières commandes

Démographique :

Si se sont des homme ou des femmes

Psychographique :

Leurs budgets permettront de savoir s'ils achèteront des casques avec des matériaux haut gamme ou de moins bonne gamme.