

bawe AGENCY



WSN ACADEMY
Learn Grow Innovate

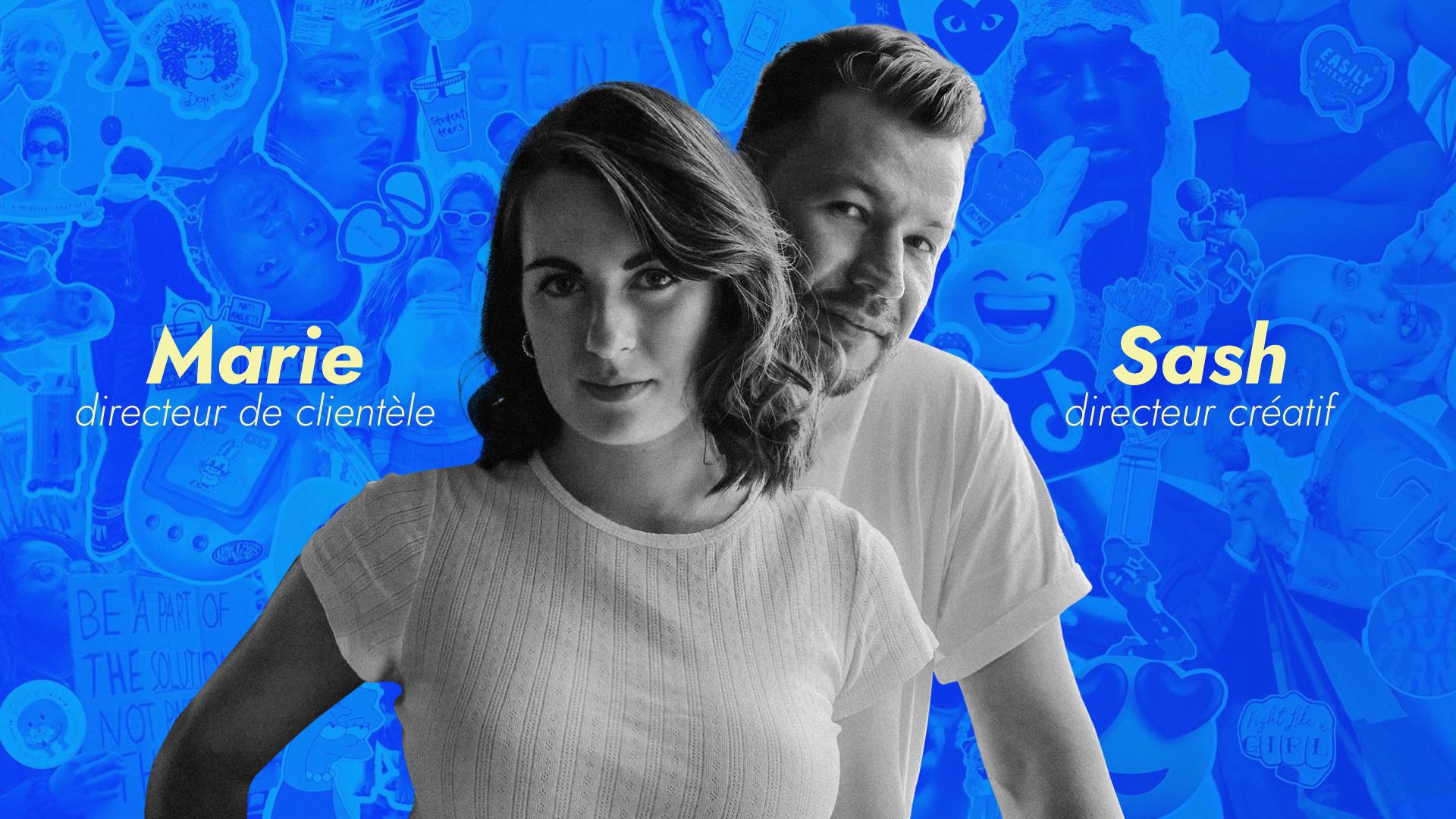


bawe

AGENCY

**Spécialiste
créatif auprès
des générations
Z et Alpha
Publics cibles**

bawe AGENCY



Marie

directeur de clientèle

Sash

directeur créatif

Services

- ★ CONCEPTION ET PRODUCTION D'ÉVÉNEMENTS
- ★ CONCEPTION ET PRODUCTION PUBLICITAIRES
- ★ DIRECTION ARTISTIQUE ET IMAGE DE MARQUE
- ★ STRATÉGIE D'INFLUENCE ET DE MÉDIAS SOCIAUX
- ★ RAPPORTS DE TENDANCES DE NEW GENERATIONS

CONSULTING X

Au cœur de l'esprit de la génération Z :

COMPORTEMENTS ET ENGAGEMENT DES CONSOMMATEURS

bawe AGENCY



WSN ACADEMY

Learn Grow Innovate

Rencontrez GenZ.

Qui est la génération Z ?

- *Tranche d'âge : 14-28 ans*
- *18 % de la population française*
- *Pouvoir d'achat : 12 000 milliards d'euros d'ici 2030*



bawe AGENCY



WSN ACADEMY
Learn ▶ Grow ❤ Innovate ☀



Source : persona3 Gen Z vs Millennials by Carat & Dentis Insights

Habitudes numériques.

Toujours connecté. Toujours vigilant.

- Temps d'écran : 8 à 10 heures par jour
- Conception mobile optimisée, format vidéo court
- Multitâche : plateformes, contenu, achats, réseaux sociaux



Ne vendez pas. Soyez sincère.

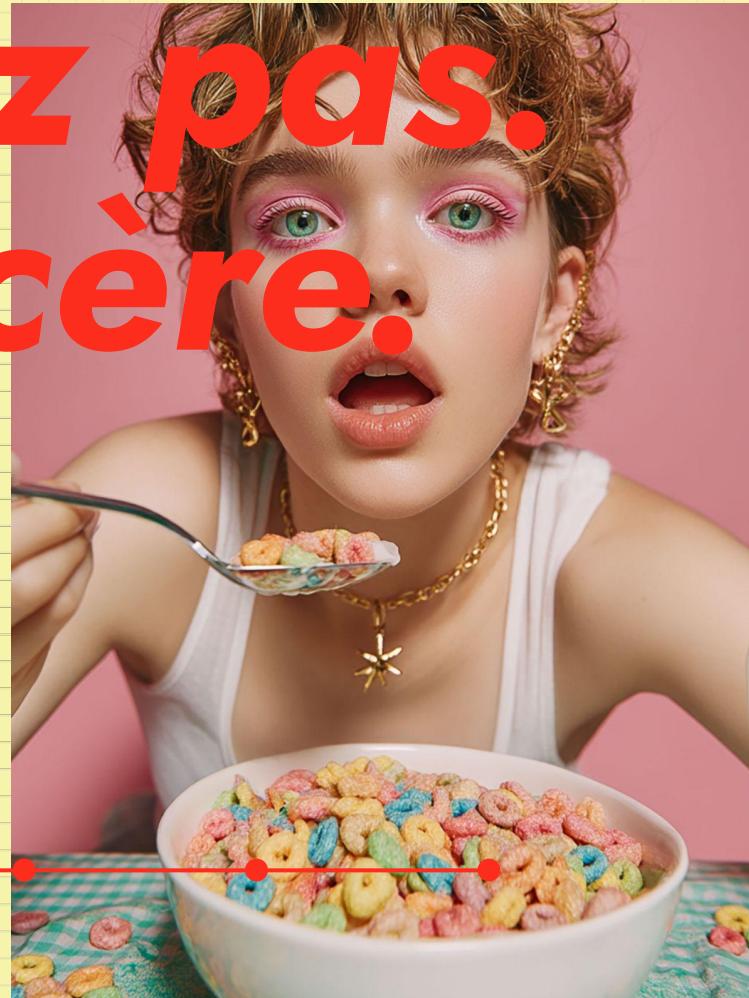
- *Le pouvoir du récit*
- *Montrer les coulisses = plus excitant que le défilé lui-même.*



bawe AGENCY



WSN ACADEMY
Learn Grow Innovate



Diversité et inclusion.

- Des personnes réelles. Des histoires vraies.
- Le mouvement non genré prend de l'ampleur.



bawe AGENCY

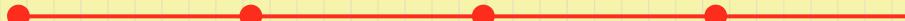


WSN ACADEMY
Learn ● Grow ● Innovate



Communauté.

- *Elle souhaite se sentir vue, entendue et impliquée.*
- *Le marketing de niche = une forte présence de marque auprès de votre public cible.*



Influencer l' économie.

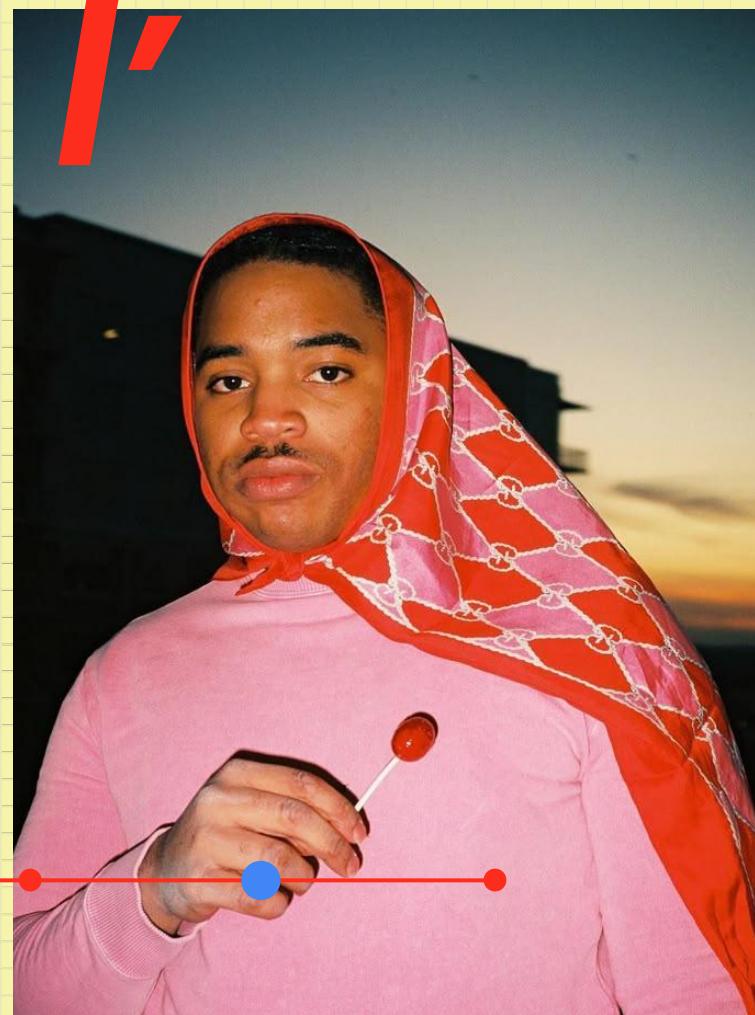
- *Faites confiance aux petits créateurs, pas aux célébrités.*
- *La preuve par l'exemple*
- *Une publicité quasi invisible*



bawe AGENCY



WSN ACADEMY
Learn ▢ Grow ▢ Innovate ▢



Ce que cela signifie pour vous.

- *Le storytelling d'abord, le produit ensuite*
- *Créer une communauté*



Répartition par âge.



Génération Z

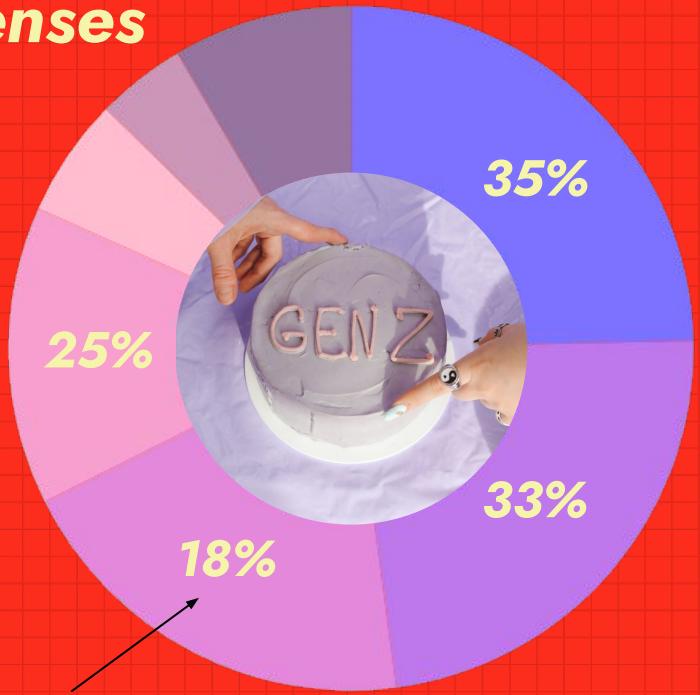


- █ FUTURS/JEUNES JEUNES MARIÉS
- █ NOUVEAUX PROPRIÉTAIRES
- █ DEVENIR PARENTS
- █ SIMPLE
- █ LA GÉNÉRATION Z QUI DÉCLARE NE PAS VOULOIR D'ENFANTS

(Sources : Pew Research, McKinsey, Statista, INSEE, BCG)



Génération Z : Budget de dépenses



Environ 1,57 million de Français

bawe AGENCY



WSN ACADEMY
Learn • Grow • Innovate

- COLLÈGE/LYCÉE 30 €–80 €/mois*
- ÉTUDIANTS UNIVERSITAIRES 50 €–150 €/mois
- DIPLÔMÉS, EMPLOI QUALIFIÉ 200 €–300 €
- OUVRIERS ET EMPLOYÉS DE BUREAU : 50 € à 120 €/mois
- GESTIONNAIRES D'ENTREPRISE 50 €–150 €/mois
- VOYAGE, NOMADE NUMÉRIQUE 50 €–150 €/mois
- TRAVAILLEURS SAISONNIERS, TEMPORAIRES 30 €–100 €

(Sources : Pew Research, McKinsey, Statista, INSEE, BCG)

Shopping nouvelle génération

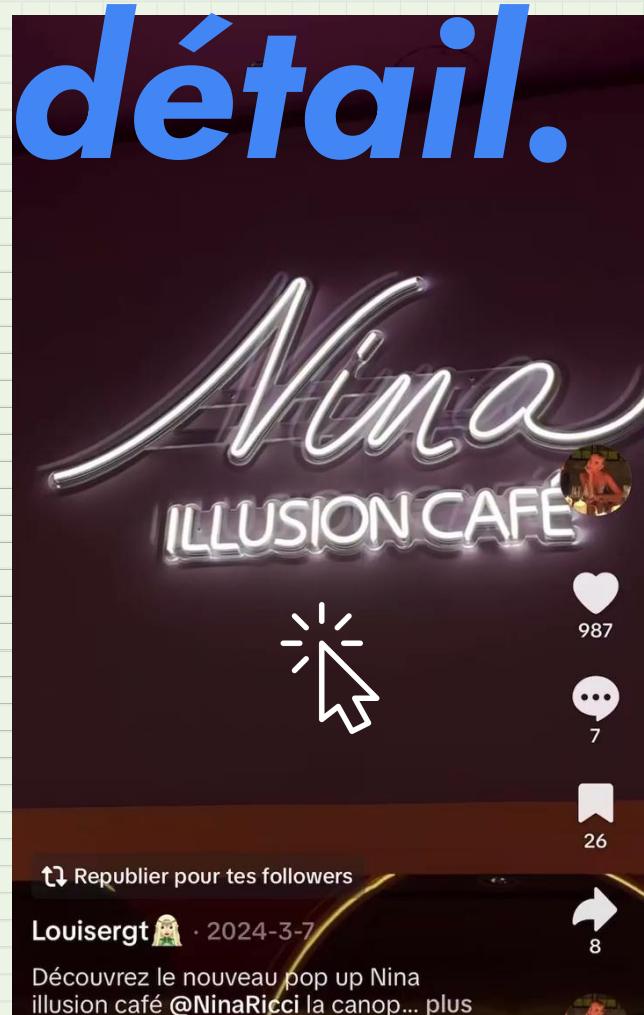
bawe AGENCY



WSN ACADEMY
Learn ▷ Grow 🌟 Innovate ☀️

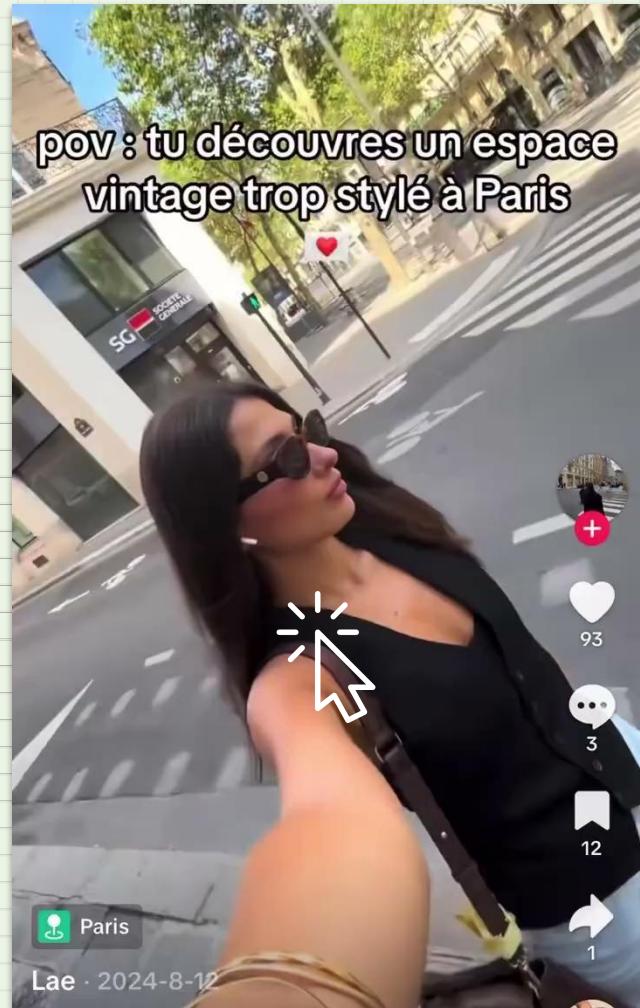
Commerce de détail.

- *Offrir des expériences uniques.*
- *Créer un lien affectif avec la communauté.*
- *Boutiques phares : créer des moments mémorables plutôt que de vendre des produits.*



Recommerce.

- *Avoir un coin seconde main, c'est comme avoir une boutique.*
- *La génération Z est soucieuse de son budget, mais elle a toujours soif de nouveauté.*
- *Seconde Main, c'est branché et culturel.*
- *Les friperies et boutiques vintage à Paris sont déjà des lieux incontournables pour la génération Z.*



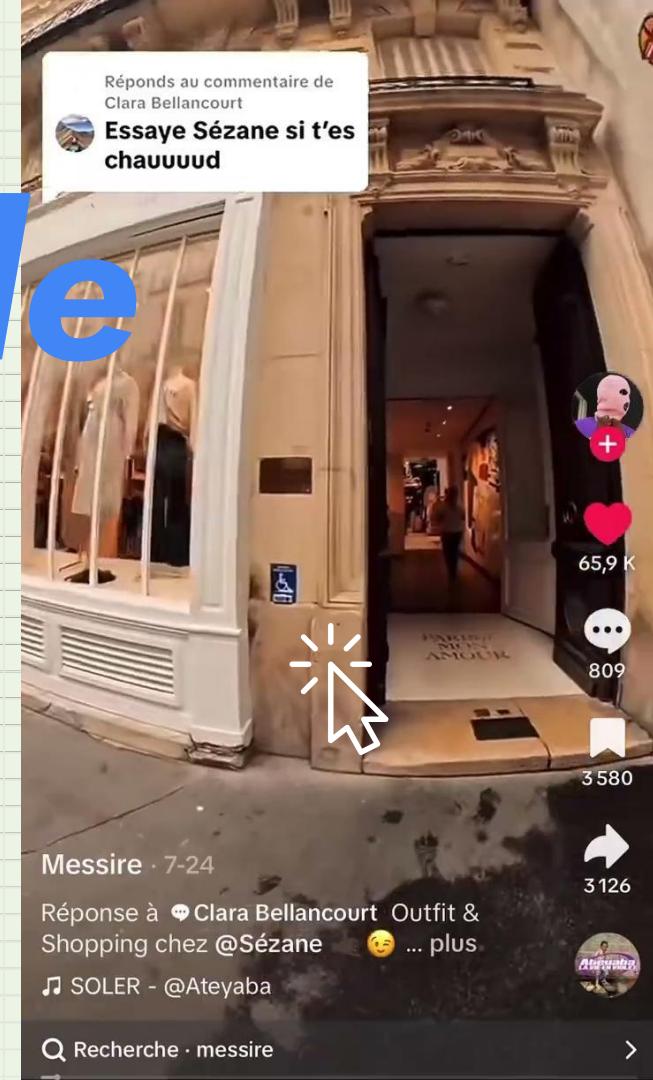
Location de vêtements.

- *Un engouement certain auprès de la génération Z, très branchée mode.*
- *Une alternative économique à la surconsommation.*
- *Exemples : futures mariées, invités à des événements, notamment aux mariages et aux fêtes de remise de diplômes.*
- *Une opportunité en or pour les marques de mode d'accroître leur visibilité sur les réseaux sociaux.*



Pas de mouvement de genre

- *La mode, au-delà des stéréotypes homme/femme, vers l'expression de soi et l'inclusion.*
- *Des créations inspirantes, bien au-delà des collections destinées à tous.*



Commerce social.

- Achats effectués directement dans l'application.
- Le processus d'achat est rapide et fluide.
- Une plateforme incontournable pour toucher la génération Z.
- Un moyen économique d'accroître la visibilité de votre marque et de stimuler vos ventes.



A photograph of a woman from the chest up. She has long brown hair and is wearing a dark t-shirt. A large, semi-transparent white circle covers her face, obscuring her eyes, nose, and mouth. The background is a solid light purple.

L'ère de l'influence.

bawe AGENCY



WSN ACADEMY
Learn  Grow  Innovate 

Créateurs.

- **Micro-influence** : 5 000 à 50 000 abonnés.
- *Créateurs de contenu avec des communautés restreintes mais très engagées.*
- *Une confiance forte est essentielle dans les décisions d'achat de la génération Z.*
- *Prix moyen (par contenu) : 300 €*

Ocweety

@ocweety

165 Suivis | 24,4 K Followers | 1,8 M J'aime

Suivre Message

fashion, food and lifestyle - UGC
lieoceane4@gmail.com
ig: ocweety

🔗 https://c3po.link/QhAuSxkxD?at_medi...

Perte de poids | Toulouse | Les recettes s

Épinglé

Mon copain choisit ma robe de gala

Objectif perte de poids

si c'est moins de ...€ j'achète

1,5 M | 4 954 | 36 K

CASA ALAMA

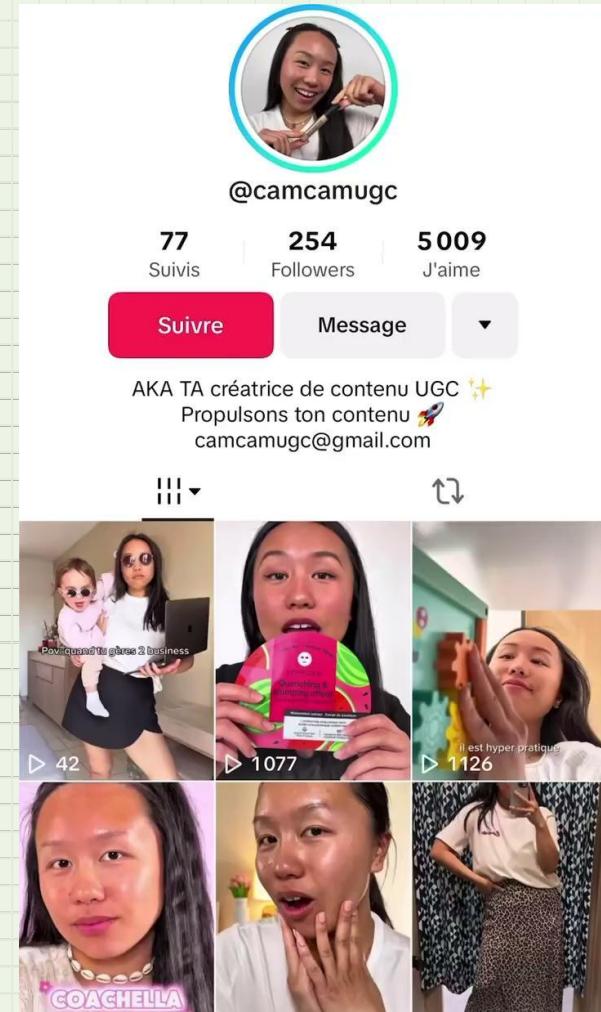
Vient d'être vue

The screenshot shows a social media profile for a user named Ocweety (@ocweety). The profile picture is a woman standing outdoors. The bio indicates it's a fashion, food, and lifestyle account. The stats show 165 followers, 24,4 K followers, and 1,8 M likes. There are buttons for 'Suivre' (Follow) and 'Message'. Below the bio, there are three video thumbnails: one about a partner choosing a dress, another about weight loss goals, and a third about grocery shopping. At the bottom, there are filters for 'Perte de poids', 'Toulouse', and 'Les recettes s'. A notification at the bottom right says 'Vient d'être vue' (Just viewed).



Créateurs.

- Contenu généré par l'utilisateur (CGU)
- Format : avis, vidéos, publications sur les réseaux sociaux présentant un produit...
- Un client réel utilise le produit dans des conditions réelles.
- Les créateurs de micro-CGU proposent des packs de 3 vidéos à partir de 500 € à 800 €.



Créateurs.

- Boutique TikTok : Lancée en France le 31 mars
- La génération Z est la cible principale
- Faibles coûts de production + simplicité d'utilisation
- Les diffusions en direct transforment l'intérêt en achat
- Achats fluides via la plateforme



Soyez à la mode

Pour rester au fait des dernières tendances émergentes, voici quelques hashtags utiles pour vous aider à trouver l'inspiration et des idées directement sur TikTok.

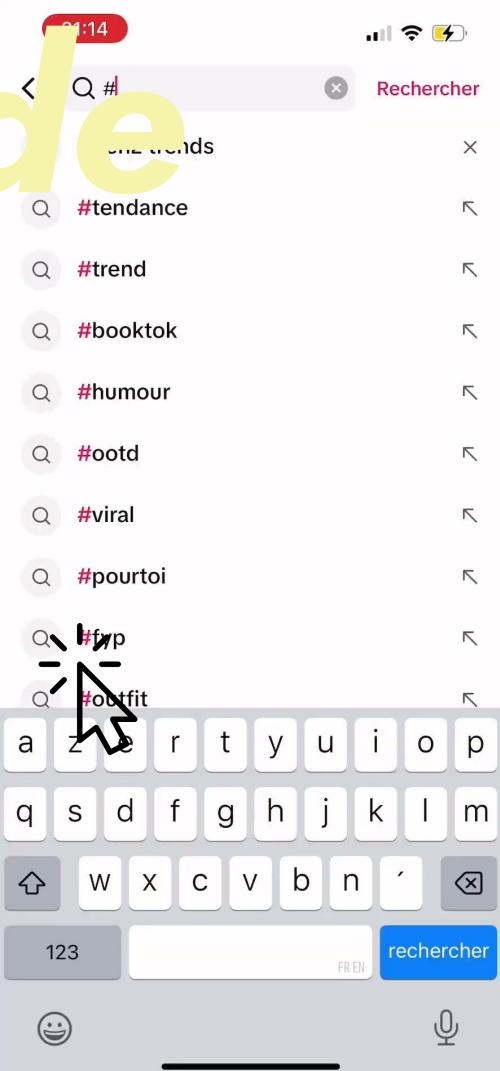
#genz

#genztrends

#genalpha

#retailtrends

#retailainment



werci

hello@baweagency.com

bawe AGENCY



WSN ACADEMY
Learn • Grow • Innovate

Do you have any questions?
wsn-academy@wsn.community