

## **Activité 2 - Mise en place d'une stratégie d'Inbound Marketing**

### **1-Les cibles de communication :**

**Cible primaire:** Sportif.

**Sexe :** homme et femme

**Age :** 15 – 35 ans

**Métier :** Sportif

**Où est qu'il s'informe ?**

Google

**Ce qu'ils attendent ?**

Efficacité du déodorant.

**Cible secondaire :** Fan des sportifs.

**Sexe :** homme et femme

**Age :** 10 - 65 ans

**Où est qu'il s'informe ?**

Réseaux sociaux utilisés par les cibles primaires  
(Ex : Facebook et Instagram)

**Ce qu'ils attendent ?**

Que les cibles primaires aiment le produit.

## 2-Etude de concurrence:

**Mixa** : « Déodorant peau sensible anti-transpirant 48h. »

Tout-petits : Aucun risque identifié à ce jour

Femmes enceintes : Risque limité

Enfants adolescents : Risque moyen

Adultes : Risque significatif

Population non concernée : Allergènes

**ROGÉ CAVAILLÈS** : « Déo-soin dermato sans sels d'aluminium. »

Tout-petits : Aucun risque identifié à ce jour

Femmes enceintes : Risque limité

Enfants adolescents : Risque moyen

Adultes : Risque significatif

Population non concernée : Allergènes

## 3-Augmentation de visibilité:

Avoir 1- 10 personnes testant ou achetant le produit par jour => Parce que ça aide avoir l'opinion ou réaction des gens par rapport au produit.

## 4-POEM :

### Paid Media :

- Plaque publicitaire
- Réseaux sociaux : Facebook
- Newsletter

### Owned Media :

- Réseaux sociaux : Facebook

### Earned Media :

- Réseaux sociaux : Facebook

## 5-Contenue à mettre :

### Plaque publicitaire :

Besoin d'être bien dans sa peau, **Roll-On Citron**

**Bergamote** est là pour vous ; déodorant testé et approuvé par 'Serge Corp', certifié Bio et a une efficacité de 48h avec des extrait de romarin, d'aloé vera et de fleur de souci.

## **Facebook :**

Une sensation particulière, **déodorant Roll-On Citron Bergamote** et la pour que vous puissiez se sentir telle comme un romarin pendant 48h.

## **6-Actions mises en place selon le tunnel:**

- Obtenir les contacts des cibles qui on tester ou acheter le produits.
- Envoyer un petit message de rappel pour demander leur avis sur le produit et leurs attentes.
- Essayer de les répondre à leur attente et en parler du produit.

## **7-KPi:**

- Le nombre de personae devenue des clients.
- Le nombre de personne qui donne leur avis sur le produit.