**Scénario :**

Vous êtes une petite start-up Toulousaine qui s’est lancé dans la vente permettant de créer sois même ses produits. Vous faites des « kits bio » permettant par exemple, de faire sa propre lessive, son propre savon ou encore des cosmétiques. Vous avez récemment mis en place votre site « Do-it-bio.fr », pour vendre vos produits sur internet. Vous vendez aussi des produits au détails, comme du savon noir, ou des matières premières.

Vente maquillage, crèmes, soins visages/corps bio respectueuses de l’environnement.

**Vos points fort :**

* Marché de niche récent et tendance
* Production 100% bio et locale
* La vente de produits au détail difficile à trouver
* Large choix de kits tout fait pour les débutants et les curieux
* Mettre en avant le DIY

**Votre stratégie de communication :**

* Faire connaître votre marque
* Apporter des informations
* Créer et animer une communauté
* Faire du trafic vers votre site
* Vendre des produits

**Les questions à vous poser :**

1. Quelles sont vos cibles ? Quels types de clients **?** Grosse partie femme mais également homme par la présence de soins visages masculins
2. Quels types d’informations vous souhaitez communiquer à votre communauté ? Accessibilité dans le prix des produits bio, efficacité des produits sans passer par du « pur chimique », packaging moderne et beau.
3. Quels types de contenus vous souhaitez mettre en avant ? Maquillage/crème de jour.
4. Quels réseaux sociaux vous souhaitez utiliser ? Pourquoi ? Facebook pour sa popularité et Instagram pour sa jeunesse et la réactivité.
5. Quel est votre rythme de diffusion par semaine ? Par jour ? publier tous les jours surtout sur Instagram avec des # afin de remonter en tendance.
6. Quel est votre budget publicitaire par réseaux ?

**Le calendrier :**

Mettez en place un calendrier de diffusion / semaine / réseau du mois actuel, en précisant le type de publication que vous allez mettre en place, ainsi que le budget alloué.

**Rédaction :**

Rédigez 5 publications, en reproduisant le visuel du réseau que vous souhaitez publier.

Mettez un visuel, du texte et préciser le type d’argumentaire de vente que vous souhaitez employer.

Inspirez-vous des journées internationales, des fêtes ou encore des jours fériés :

<https://www.un.org/fr/sections/observances/international-days/>.

<https://icalendrier.fr/fetes/>