

Stratégie d'acquisition Candle Jenner

- Stratégie cible jeune (Kilian)

Kilian est étudiant en Master 1 de Marketing, en alternance. Il a 21 ans et vit seul dans son appartement en centre-ville de Saint-Etienne. Depuis toujours, il est passionné par l'univers de la décoration et de la mode. Pour lui, un intérieur repose sur les senteurs, la lumière et les textures. Kilian est perfectionniste, curieux et sensible. Avec le salaire qu'il perçoit grâce à son alternance, il aime se faire plaisir en achetant des objets de décoration, dont des bougies pour améliorer son intérieur. Il souhaite vraiment créer une ambiance olfactive qui invite à la détente dans un intérieur épuré.

Pour toucher Kilian, jeune étudiant en marketing et communication, la stratégie d'acquisition s'appuiera sur les réseaux sociaux, en particulier Instagram. Très actif sur cette plateforme, il sera exposé à nos publications engageantes et à nos campagnes sponsorisées, l'incitant à découvrir notre site et nos bougies premium.

- Stratégie cible mère de famille (Clémence)

Clémence est une femme de 43 ans, passionnée de décoration et elle en a fait sa passion. Elle est architecte d'intérieur depuis 15 ans. Elle vit dans une maison moderne proche de Lyon, avec son mari et ses deux enfants. Elle accorde une grande importance aux détails dans sa maison, les bougies sont pour elle bien plus qu'un simple objet parfumé, elles participent à l'atmosphère qu'elle souhaite créer. Durant son temps libre elle aime aller faire les magasins et du pilâtes. Clémence est déterminée à l'idée de prendre soin de son foyer en choisissant des objets de qualité et en créant une ambiance élégante dans son intérieur.

Pour toucher Clémence, architecte d'intérieur passionnée par la décoration, Pinterest sera le canal privilégié. Elle utilise cette plateforme pour chercher de l'inspiration et découvrir de nouvelles tendances. Une publicité s'affichera mettant en avant l'univers raffiné de Candle Jenner captera son attention et la redirigera vers notre site.

- Stratégie personne senior (Marguerite)

Marguerite est une femme retraitée de 62 ans. Elle est mariée et à deux enfants qui sont adultes et indépendants. Elle habite dans une maison de campagne confortable et chaleureuse en Ardèche. Ses centres d'intérêts sont le jardinage, la cuisine, les produits naturels et la lecture. Elle aime avoir une ambiance chaleureuse chez elle, en particulier à travers les bougies qui sont de vrais objets de détentes et décoratifs pour elle. Il lui arrive parfois d'avoir des pannes d'électricité et les bougies lui sont vraiment d'une grande aide dans ces situations-là.

Moins présente sur les canaux digitaux, la stratégie d'acquisition pour Marguerite reposera sur une approche plus traditionnelle via un flyer déposé dans sa boîte aux lettres. Ce support papier mettra en avant l'élégance et la qualité de nos bougies, l'incitant à découvrir notre marque et à passer commande en ligne ou par téléphone.