

21/01/2020



# Plan de communication

JORDAN INVEST CLUB



Réalisé par Pierre.M et Cécile.L



YNOV CAMPUS Toulouse



# 1- Définir des objectifs

L'objectif est d'augmenter le nombre de client VIP par le biais du lien d'affiliation BDswiss à 10 nouveaux clients par mois. Il est raisonnable de viser 7-8 clients par mois en 2 mois de travail. L'objectif semble cohérent en mettant en place différentes tâches:

- Définir l'audience
- Créer de nouveaux profils sur les réseaux sociaux inexploités (Twitter et Tik Tok)
- Mettre en place la publicité sur les réseaux sociaux
- Créer le canal télégram gratuit avec offre illimité
- Élaborer les offres pour le canal payant
- Planifier le contenu pour les réseaux sociaux

## 2- Sélectionner l'audience

L'audience que l'entreprise veut toucher est les personnes intéressées par le trading et l'investissement de manière générale. Le profil type serait des hommes intéressés par le placement financier entre 18 et 35 en majorité. L'entreprise fait connaître ses activités principalement par les réseaux sociaux tels que Instagram, Twitter, Tik Tok et Pinterest. Elle a pour but d'attirer l'intérêt des signaux de haute qualité et du support optimisé et personnalisé qu'elle propose. La cible marketing et communication est la même, soit des personnes intéressées par le trading et investissement; en B to C. Leur plan d'action est international en communiquant principalement auprès des traders avertis voire débutants via Instagram, Twitter, Tik Tok, Telegram et leur site Web.

## 3- Positionnement

L'axe de communication de l'entreprise a pour but de transmettre que l'agence de conseil en trading propose des signaux de haute qualité gratuitement. De plus, elle souhaite que leurs clients retiennent qu'ils peuvent faire confiance à l'entreprise pour leurs placements financiers. Leur produit est unique par la qualité des signaux gratuits que proposent le canal et le support client personnalisé. Le positionnement de l'entreprise est facile à comprendre. Leurs clients cherchent à faire fructifier leur capital par le biais de conseils d'investissements. L'avantage concurrentiel de l'entreprise est représenté par le fait que les signaux sont de très bonnes qualités et sont disponibles gratuitement. Elle exécute bien ce qu'elle promet. Leur avantage concurrentiel perdurera dans le temps car le trading est nécessaire à toute stabilité économique.

Le positionnement de l'entreprise peut évoluer dans le temps en ciblant par exemple des entreprises qui veulent investir dans des actifs.

## 4- Budgétisation

Prestation	Temps (h)	Prix
Stratégie Marketing	10	1 000,00 €
Support Technique	10	250,00 €
Web	Temps (h)	Prix
Création profils sociaux	2	150,00 €
Création bannières réseaux sociaux	3	225,00 €
Création visuels réseaux sociaux	12	950,00 €
Communication réseaux sociaux	10	500,00 €
Création de contenu	15	1 125,00 €
Social ads	5	500,00 €
Mise a jour du site internet	5	400,00 €
	<b>Total Temps (h)</b>	<b>Total Prix</b>
	72	5 100,00 €

# 5- Fixation des objectifs opérationnels

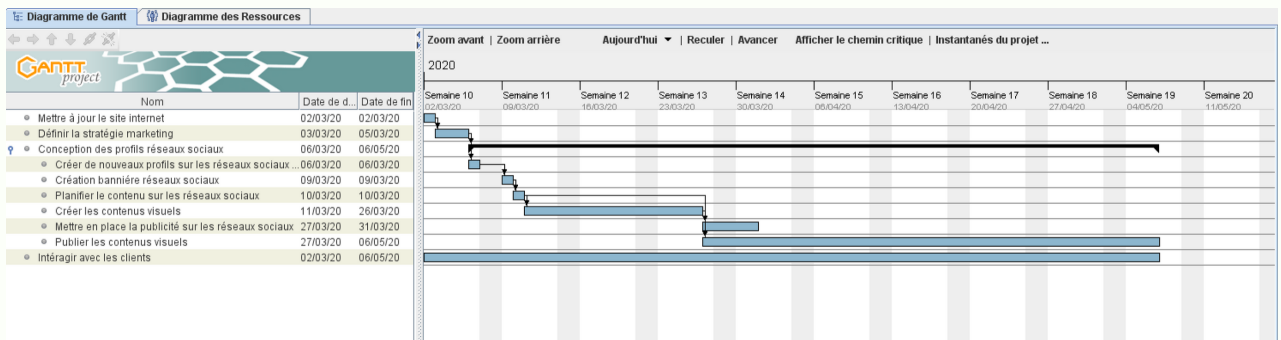
Scénarios	Objectif stratégique	Objectifs opérationnels	Indicateurs
<i>Minimal</i>	Gagner 7 à 8 nouveaux clients par mois par le biais du lien d'affiliation BDSwiss	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir l'audience</li> <li>• Créer de nouveaux profils sur les réseaux sociaux inexploités (Twitter et Tik Tok)</li> <li>• Mettre en place la publicité sur les réseaux sociaux</li> <li>• Créer le canal télégram gratuit avec offre illimité</li> <li>• Créer les offres pour le canal payant</li> <li>• Planifier le contenu pour les réseaux sociaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inscriptions au lien d'affiliation</li> <li>• Dépôt de capital</li> </ul>
<i>Intermédiaire</i>	Gagner 10 nouveaux clients par mois par le biais du lien d'affiliation BDSwiss	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir l'audience</li> <li>• Créer de nouveaux profils sur les réseaux sociaux inexploités (Twitter et Tik Tok)</li> <li>• Mettre en place la publicité sur les réseaux sociaux</li> <li>• Créer le canal télégram gratuit avec offre illimité</li> <li>• Créer les offres pour le canal payant</li> <li>• Planifier le contenu pour les réseaux sociaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inscriptions au lien d'affiliation</li> <li>• Dépôt de capital</li> </ul>
<i>Maximal</i>	Gagner 20 nouveaux clients par mois par le biais du lien d'affiliation BDSwiss	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir l'audience</li> <li>• Créer de nouveaux profils sur les réseaux sociaux inexploités (Twitter et Tik Tok)</li> <li>• Mettre en place la publicité sur les réseaux sociaux</li> <li>• Créer le canal télégram gratuit avec offre illimité</li> <li>• Créer les offres pour le canal payant</li> <li>• Planifier le contenu pour les réseaux sociaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inscriptions au lien d'affiliation</li> <li>• Dépôt de capital</li> </ul>

# 6- Les moyens de communication

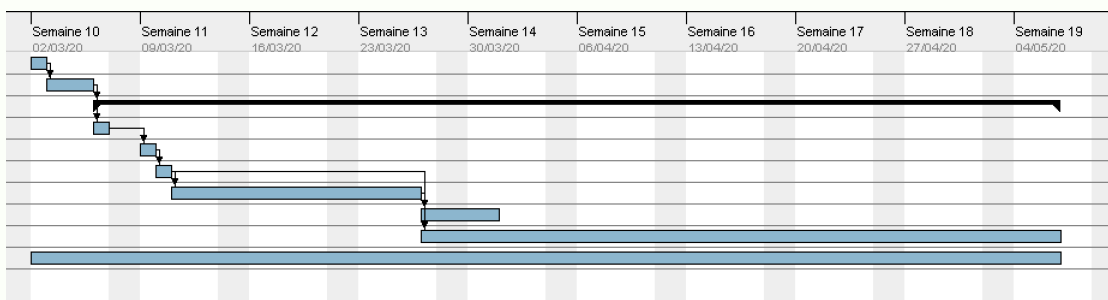
Pour attirer de nouveaux clients nous allons utiliser d'une part les réseaux sociaux : Instagram, Twitter, Tik Tok, Pinterest ; et le site web en tant que communication média.

D'autre part en communication hors média, nous allons mettre en place des actions de mailing.

# 7- Planification



Nom	Date de début	Date de fin
Mettre à jour le site internet	02/03/20	02/03/20
Définir la stratégie marketing	03/03/20	05/03/20
Conception des profils réseaux sociaux	06/03/20	06/05/20
Créer de nouveaux profils sur les réseaux sociaux inexplorés	06/03/20	06/03/20
Création bannière réseaux sociaux	09/03/20	09/03/20
Planifier le contenu sur les réseaux sociaux	10/03/20	10/03/20
Créer les contenus visuels	11/03/20	26/03/20
Mettre en place la publicité sur les réseaux sociaux	27/03/20	31/03/20
Publier les contenus visuels	27/03/20	06/05/20
Intégrer avec les clients	02/03/20	06/05/20



---

# 8- Reporting et adaptation

Afin de mesurer les performances de la campagne nous allons utiliser le nombre d'inscriptions sur le lien affilié. Jordan, le CEO de l'entreprise sera informé du suivi des campagnes.

À la fin de chacune des campagnes, les résultats doivent être contrôlés afin de pouvoir optimiser la suivante pour de potentiels meilleurs retours.

Par ailleurs, si l'audience ciblée n'interagit pas avec la publicité (peu de clics sur le call To action), on peut envisager d'affiner ou changer l'audience ciblée. Si le taux de conversion est peu élevé, on peut envisager de modifier l'offre marketing ou le tunnel de vente afin d'optimiser celui-ci. Afin de potentiellement obtenir de meilleurs résultats, on peut imaginer des visuels de publicités différentes ou un ciblage d'audience différente pour ainsi analyser les retours et garder la promotion la plus efficace.



# Plan de communication

JORDAN INVEST CLUB

Réalisé par :  
Pierre Millereux  
Cécile Lafitte

YNOV CAMPUS Toulouse