

Cahier des charges pour la réalisation d' une campagne de communication

Tonic-Fit
région Rhône-Alpes Auvergne.

Réaliser pour le 22 décembre 2023

Dossier suivi par : - Théo MARTINEZ
- Lucie MONJOT
- Daniela ARRIOLA

Sommaire

1. Introduction.....	3
2. Première réunion.....	4
3. Moyens de communication pour atteindre chacune des cibles et des objectifs recherchés.....	5 à 8
4. Planification des prestations, choix des prestataires et budgétisation.....	9 à 13
5. Séquence réunion filmée	14
6. Planification des prestations.....	15
7. Conclusion.....	16

Introduction

Ce cahier des charges, a été écrit pour répondre au mieux à vos attentes et à vos besoins. Pour cela, nous nous sommes réunis à de nombreuses occasions afin de vous proposer différents types de communication numérique qui nous paraissent et vous seront les plus pertinents pour votre salle de sport Tonic-Fit. Nous allons donc vous trouver les meilleures possibilités pour développer votre commerce d'articles de sport en ligne ainsi que pour faire connaître et faire émerger votre entreprise de sport dans toute la France en plus de la région. Nous avons, alors, réfléchi aux meilleures types de communication possible pour que votre salle de sport puisse au mieux prendre contact et communiquer aux différentes entreprises du secteur pour leur proposer essentiellement des cours en présentiel. En plus, des communications qui permettent de faire prendre conscience à toutes les personnes de l'existence de Tonic-Fit et d'essayer de faire venir le plus de gens possible dans vos locaux sportifs. Nous avons donc passé deux mois à développer ces différentes idées, à réfléchir à des possibles prestataires pour vous aider à monter le projet et à son organisation pour le mettre en place.

Nous avons donc commencé le projet avec une première réunion le mercredi 18 Octobre à 13h45 pour réfléchir à une base pour réaliser votre demande. Puis, nous ne nous sommes pas arrêtés d'y travailler, de le détailler et de l'améliorer pour vous le rendre le plus parfait possible, jusqu'au jour de la livraison du livrable, le 22 décembre.

Nous sommes trois membres de l'agence à avoir travaillé pour répondre au maximum à vos besoins : Théo MARTINEZ, Lucie MONJOT et Daniela ARRIOLA.

Première réunion

I. Objectifs de la réunion

La réunion objet de ce présent compte-rendu avait pour principaux objectifs d'un tour de table pour lister nos questionnements autour du sujet, une énumération de nos intentions d'organisation, une liste non exhaustive de nos premières idées de moyens de communication numérique interne et externe.

II. Sujets abordés

Au cours de cette première réunion ont été abordés les sujets suivants: trouver des moyens de communication numérique, les personnes ciblées par le moyen les différents moyens de communication et si ces derniers sont internes ou externes.

III. Décisions prises

Après discussions entre les différentes personnes conviées, il a été décidé ce qui suit : que la prochaine fois nous commencerons à refaire un tri entre nos idées à tête reposée, expliquer les publics ciblés par chaque communication et si c'est plus pour communiquer entre les employés ou avec les clients ainsi que les entreprises.

Donc, nous avons cherché et parlé de plusieurs moyens de communication numérique. Puis nous avons fait le tri entre les idées que nous gardons et ce que nous enlevons tel que les blogs, un film, une publicité qui serait diffusé à la télévision ou à la radio. Nous avons aussi développé certains moyens de communication numérique comme pour YouTube où nous pensions faire une chaîne d'explication des machines ainsi qu'une partie avec des vidéos présentent l'ambiance des cours en ligne et des entraînements dans la salle de sport. Pour ce qui est de Spotify nous pensions mettre des publicités mais aussi faire des podcasts d'entraînements sportifs en plus d'une playlist de motivation, de fitness. Nous pensions aussi à la création d'un groupe WhatsApp entre les abonnés pour qu'ils puissent se motiver entre eux et créer des liens sociaux. Nous imaginions faire pas mal de publicité un peu partout sur les réseaux sociaux et internet via Google Ads ou Facebook Ads. Par ailleurs, nous pensions aussi à prévenir les abonnés pour les événements avec des messages ou des mails. Et pour toucher les entreprises nous avons pensé à leur envoyer des emailings. Nous pourrions, également, demander de s'associer avec des entreprises qui sont dans le même marché, ceci permettrait de réduire les coûts de la campagne de marketing et vous apportera de l'expérience et des connaissances.

Moyens de communication pour atteindre chacune des cibles et des objectifs recherchés

Lors de notre deuxième réunion, nous avons commencé à lister les différents moyens de communication numérique existants en France. Puis, nous avons fait le tri dans nos idées ; entre celles qui nous semblent réalisables et celles qui nous paraissent infaisables. Ensuite, nous avons précisé quel public sera ciblé par ce moyen de communication numérique et s'il concerne les employés de Tonic-Fit ou plutôt les clients. Nous avons alors construit deux tableaux, un considéré comme un brouillon avec la première liste des différentes communications. Et, donc, un deuxième avec la liste des moyens de communication que nous avons considéré comme à garder. Enfin, nous y avons ajouté une colonne d'argumentation pour vous expliquer ce que nous pensons en faire et ce que cela pourrait vous apporter.

1er tableau listant les moyens de communication numérique possible, les personnes ciblées et le côté concerné :

Moyens de communication numérique	Les personnes ciblées	Interne ou Externe
Message (SMS)	Pour les abonné(e)s quel que soit l'âge	Interne
Newsletter	Pour les abonné(e)s quel que soit l'âge	Interne
TikTok (réseau social)	Jeunes + adultes	Externe
Instagram (réseau social)	Jeunes + adultes	Externe
Facebook (réseau social)	Adultes + personnes plus âgé(e)s	Externe
YouTube (réseau social)	Pour tous mais plutôt les jeunes	Externe + une partie interne
Site internet	Pour les abonné(e)s quel que soit l'âge + les sportifs avec la boutique	Externe
Placement de produits chez des influenceurs	Jeunes	Externe
Publicité google ads (dans des articles de journaux web)	Adultes + personnes plus âgé(e)s	Externe
Spotify	Jeunes	Internet avec les podcasts Externe pour les pubs
Cours en Visio	Pour les abonné(e)s quel que soit l'âge	Interne
Application	Pour les abonné(e)s quel que soit l'âge	Interne

Groupe WhatsApp	Pour les abonné(e)s quel que soit l'âge	Interne
Emailing	Entreprise	Externe + commercial

2ème tableau listant les moyens de communication numérique possible, les personnes ciblées, le côté concerné et l'argumentation :

Pour notre cahier des charges nous sommes partis de l'idée que les jeunes adultes avaient entre 18 et 25 ans, que les personnes étaient adultes à partir de 25 ans et que les personnes étaient considérées comme des séniors à partir de 65 ans.

Moyens de communication numérique	Les personnes ciblées	Argumentation	Interne ou Externe
Message (SMS)	Pour les abonné(e)s quel que soit l'âge	-Pour prévenir les abonnés des évènements -Plus groupe entre personnel	-Externe -Interne
Newsletter	Pour les abonné(e)s quel que soit l'âge	Pour mettre des exemples de routines d'exercices, des recettes avec des objectifs spécifiques et de prévenir les abonnés des évènements.	Externe
TikTok (réseau social)	Jeunes + adultes	-Pour cibler et introduire un nouveau public au salles de sport ou pour vos services -Publicité pour le site marchand	-Externe -Externe + Commercial
Instagram (réseau social)	Jeunes + adultes	-Pour cibler et introduire un nouveau public au salles de sport ou pour vos services -Publicité pour le site marchand	-Externe -Externe + Commercial

Facebook (réseau social)	Adultes + séniors	-Pour cibler et introduire un nouveau public au salles de sport ou pour vos services -Publicité pour le site marchand	-Externe -Externe + Commercial
YouTube (réseau social)	Pour tous mais surtout les jeunes	-Chaîne explication des machines, pour montrer l'ambiance dans la salle, comment se passent les cours en visio... -Publicité pour le site marchand	-Externe -Externe + Commercial
Site internet	Pour les abonné(e)s quel que soit l'âge + les sportifs avec la boutique	Pour introduire la boutique aux clients et prévenir des évènements à venir	Externe + Commercial
Placement de produits chez des influenceurs	Jeunes	-Pour faire connaître vos produits proposés et vous faire connaître à un public plus large, (ici les jeunes et jeunes adultes) -Publicité pour le site marchand	-Externe -Externe + Commercial
Publicité google ads (dans des articles de journaux web)	Adultes + séniors	-Pour cibler un nouveau public. -Publicité pour le site marchand	-Externe -Externe + Commercial
Spotify	Jeunes	-Pour cibler un nouveau public (ici les jeunes et jeunes adultes) -Publicité pour le site marchand	-Externe pour les pubs avec les podcasts et playlist motivante -Externe + Commercial
Application	Pour les abonné(e)s quel que soit l'âge (avec leur	-Pour avoir accès plus facilement aux cours et en avoir des personnalisés	-Externe

	abonnement à la salle)	-Avoir des propositions de produit vendu par la salle en rapport avec les différents cours (matériels en lien avec les exercices) + tenu de sport	-Externe + Commercial
Groupe WhatsApp	Pour les abonné(e)s quel que soit l'âge	Pour que les abonné(e)s se motivent entre eux avec l'aide des coachs.	Interne et Externe
Emailing	Entreprise	Pour toucher les entreprises car l'Emailing est plus professionnel qu'une Newsletters	Externe + Commercial
LinkedIn	Entreprise	Pour se trouver des associés et avoir des entreprises clientes des cours de sports	Externe

Choix des prestataires et budgétisation

Ensuite, nous sommes donc passé au choix des prestataires pour chaque moyens de communication numérique que nous avons décidé de garder et donc de vous proposer.

Agence pour la création de l'application mobile

Pour la création de votre application mobile, nous vous proposons l'aide de l'agence Lyonnaise ELYUM.

Nous avons décidé de vous proposer cette entreprise pour ses valeurs encourageants une approche fondée sur l'écoute, la compétence technique, la créativité et l'exigence. Mais aussi que cette application soit conçue et déployée par les équipes Elyum selon les normes les plus à jour, de manière à offrir une navigation fluide et performante. Ainsi que de concevoir et de mettre en œuvre une stratégie de marketing digital en cohérence avec une vision, qui peut aisément s'adapter aux tendances du marché.

Une application mobile a pour coût moyen 15 000 €, mais le prix reste plus ou moins variable selon la complexité de l'application.

La production du site durera en moyenne entre 3 et 6 mois en moyenne pour le créer.

Création de la page web:

Pour la création de votre site web, nous vous proposons une collaboration avec l'entreprise Pharos, une agence de communication développée dans le web design.

Nous vous conseillons cette agence de communication pour leurs valeurs prônant des créations originales, des prix fixes (le prix dépend de la durée souhaitée pour réaliser le projet et il n'y a pas de dépassement de durée possible) et une réactivité exemplaire. Mais aussi pour leur collaboration avec de très grandes entreprises venant des quatre coins du monde tels que : Mercedes, Engie, la Commission Européenne...

Pour la conception du site web un budget d'environ 10 000 € est conseillé.

De plus, une durée de 3-4 mois est préconisée pour fabriquer un site d'e-commerce.

Agence de publicité :

Comme option d'accompagnement pour la production de publicités est l'agence de communication Kamp'n qui est spécialisée dans la gestion des campagnes SEA, Social Ads et Display. Nous vous proposons l'aide de cette entreprise pour gérer vos publicités Google Ads et Facebook.

Leur mission principale est d'établir des stratégies digitales efficaces pour leurs clients (Facebook, Google, Waze et autres leviers paid), allant de la prise de brief, à la recommandation stratégique, jusqu'à la mise en place opérationnelle et l'optimisation de celles-ci. De plus, ils ont déjà travaillé pour SNCF connect ou Travaux.com.

Pour la création d'une publicité, le coût est en moyenne de 3 000 euros par mois. Sachant qu'il y en a deux à faire, si vous suivez nos conseils, vous en aurez pour environ 6 000 €.

Par ailleurs, la durée est d'environ une à deux semaines pour produire une publicité digitale.

Tarif agence de publicité

B ET C communication est une agence de publicité. L'agence peut s'occuper de la création de votre site web, votre stratégie digitale, votre publicité et votre image de marque. Nous vous proposons que cette entreprise s'occupe de vos publicités Youtube et Spotify.

Nous avons choisi BETC communication pour leurs clients d'anciennes campagnes publicitaires qui sont des marques de renom comme Adidas, Mars, la Région Grand-Est. Mais aussi pour leur expérience de plus de 40 ans dans la création de campagne publicitaire, ils ont donc un savoir-faire en publicité déjà bien ancrée.

Le budget moyen se situe entre 2000 et 2500 euros. La création de la publicité des deux sites est d'environ 4 000 à 5 000 €.

La durée est ici aussi d'environ une à deux semaines pour produire une publicité digitale.

Agence de Relations presses :

Pour produire votre stratégie marketing et structurer vos discours à travers tous les canaux de communication, nous avons décidé de vous proposer l'agence de relation presse, Édifice communication.

Nous avons choisi cette agence pour leur expérience de 10 ans au cœur de l'écosystème tech français, dans l'accompagnement de start-ups qui doivent développer fortement et rapidement leur notoriété. Par ailleurs, cette entreprise a une approche résolument ROIste du métier (mesurer la rentabilité des actions du marketing), et une vision offensive des relations presse. Ils ont pour ambition de faire des actions simples mais efficaces et de garantir des résultats concrets et à la mesure de vos ambitions... Elle invente des solutions pragmatiques pour accompagner la croissance de ses clients. De plus, l'agence assure des équipes souples et engagées, complémentaires et audacieuses, au seul service de leurs clients.

Pour ses services il faudra compter un budget moyen de 2500 € par mois.

La durée de production et de mise en œuvre de la stratégie de marketing nécessite un minimum de 3 à 6 mois.

Paielements individuels de la publicité dans les réseaux sociaux:

Nous vous citons également les prix pour publier des publicités dans les différents réseaux les plus communs dans l'actualité.

- **Vidéo publicitaire :**

En moyenne, il faut compter une durée d'une à deux semaines pour la création d'une campagne publicitaire. Il est important également de prendre en compte si l'annonceur possède déjà un compte publicitaire, et ainsi savoir quelle est la facturation à mettre en place.

- **Publicité sur Instagram :**

Le coût par clic (CPC), il vaut entre 0,56 euros et 0,72 euros. Il est comptabilisé lorsqu'un utilisateur clique sur le lien du post sponsorisé. Le coût par mille impressions (CPM), c'est le prix pour 1.000 vues de contenus publicitaires. Il vaut entre 5 euros et 6 euros.

Le prix est de 5 000 vues sur Instagram par jour pendant un mois, coûte vers les 167 €.

- **Publicité Tik Tok :**

Les publicités qui apparaissent dans le feed varient entre 10 euros et 20 euros par CPM et celles qui apparaissent dans la colonne « Pour toi » ont tendance à être moins chères.

En moyenne le coût pour faire 5 000 vues par jour pendant un mois, est d'environ de 456 €.

- **Publicité Facebook :**

Un post sponsorisé peut coûter 0,89 euros par clic et 6,08 euros pour mille impressions de diffusion de la publicité sur le réseau social.

Pour 5 000 vues par jour pendant un mois de publicité sur Facebook, c'est donc environ 185 € pour mille impressions de diffusion de la publicité. Et environ, 27 € pour faire un post sponsorisé par jour pendant le premier mois.

- **Publicité Google Ads :**

Pour ce qui est de la publicité sur Google Ads ça coûte entre 10 euros et 50 euros pour commencer. Donc cela vaut environ 304 € par mois si on part sur 10 euros.

- **Publicité Youtube :**

Sur Youtube une publicité sponsorisée coûte en moyenne 0,10 euros par vue. Donc, si nous continuons à faire comme pour les publicités des autres réseaux sociaux, le prix total pour 5 000 vues par jour pendant un mois est de 15 000 €.

- **Publicité Spotify :**

Pour ce qui est de la campagne publicitaire Spotify, il est possible d'en créer une à partir de 250 €.

Pour les prix des publicités nous sommes partie sur le coût financier et un temps de seulement un mois. Ceci afin que vous fassiez vos propres choix sur le fait que la publicité est ou non bénéfique à votre salle de sport. Bien que nous vous conseillons de continuer d'alimenter des publicités sur les différents réseaux sociaux pendant un temps supérieur de six mois voire d'un an.

Marketing d'influence (Agence d'influenceurs spécialisée Instagram)

Nous pensons que faire des collaborations avec des influenceurs peut vous apporter beaucoup de visibilité. Cependant, ne sachant pas quelles sont les valeurs que souhaite faire partager votre entreprise, nous ne vous avons pas proposé d'influenceur particulier. Malgré tout, vous avez un choix assez conséquent de personnes parce que cela peut être autant des youtubeurs, influenceurs d'Instagram ou de Tik Tok que des sportifs. De plus, l'agence de relation presse peut aussi vous être utile dans ce choix si besoin est.

Par ailleurs, la rémunération dépend de si les produits ou services que reçoit l'influenceur ont une valeur suffisante. L'élément crucial ici est que chaque parti impliquée se sente respectée et estimée à sa juste mesure. Le prix est donc variable selon qui est l'influenceur et comment il s'estime, mais aussi selon le type de publicité, si c'est une simple story ou un post, ainsi que la valeur que voit l'influenceur à travers le produit.

Création logo:

Pour la création de votre logo d'entreprise nous vous proposons l'aide d'un graphiste freelance, du nom de creation_logo sur graphiste.com.

Nous vous proposons cette entreprise freelance car elle est capable de réaliser toute votre communication web comme des déclinaisons de logo, des favicons, des kit média réseaux sociaux, Signature Mail et la Charte graphique de l'entreprise. De plus, elle a déjà travaillé pour des entreprises comme CSE Crédit Agricole.

Le prix pour créer un logo est compris entre 900 € et 2 400 €.

La durée moyenne pour la création d'un logo est compris entre 3 à 4 jours de travail.

Agence community manager:

Comme agence de community manager nous vous proposons l'agence Digidream Communication pour les réseaux sociaux Instagram et Facebook. Nous pensons que les pages de ses réseaux sociaux pourraient être animées par en moyenne trois posts par semaine.

Nous avons décidé de vous proposer l'agence de community management Digidream Communication, car elle a plus de 10 ans d'expériences. De plus, c'est une agence qui accompagne les entreprises dans leur visibilité sur le web et leur stratégie de communication sur les réseaux sociaux. Leurs managers assurent la création de publications totalement personnalisées en plus de prendre en charge 100 % de la communication social media. Ils ont pour valeurs de développer rapidement l'image de marque et la communauté de nos clients sur les réseaux sociaux.

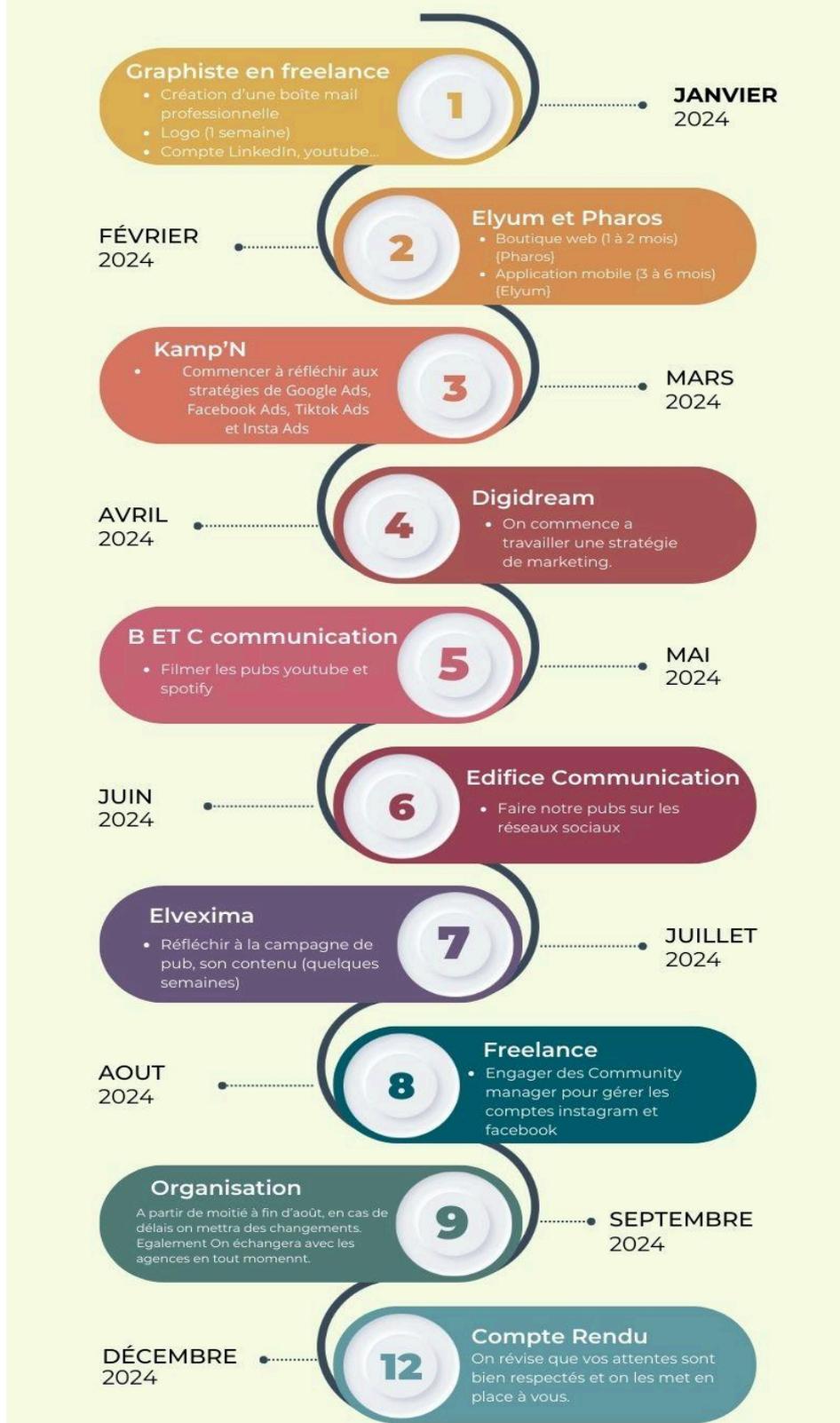
Par ailleurs, le tarif pour des publicités Facebook et Instagram est d'environ de 750 € hors taxes par mois avec un engagement de 12 mois ou 770 € hors taxes sans engagement de durée.

Budget approximatif:

Le budget approximatif fixé par les diverses idées de communication numérique que nous vous avons proposé est d'environ 57 000 €, pour que votre entreprise puisse avoir une communication numérique de qualité.

Planification des prestations

PLANNING TONIC-FIT 24/25



Séquence réunion filmée

- **Script de notre vidéo** :

Hello Mr. Fouad! I'm Daniela from your Tonic-Fit 2024 marketing team. It's been a pleasure working together. Today, on our agreed date, December 22, 2023, I'm excited to deliver your customized marketing portfolio.

Thanks for choosing us! Looking forward to more collaborations.

Have a fantastic day!

- **Lien de notre vidéo** :

https://youtube.com/shorts/yzmxWhZWVXc?si=o_OAp2yDWc0kFr-J

Conclusion

En conclusion, ce cahier des charges conçu pour répondre à vos besoins de développement au niveau de la publicité et de la communication de votre entreprise Tonic-Fit ainsi que de votre site d'e-commerce, comme nous l'avions convenu lors de notre première rencontre, a livré pour le 22 décembre de cette année, dernier délai. Dedans, vous pourrez y trouver, vous est expliqué et détaillé nos différentes idées pour réaliser votre projet et le diffuser à une échelle locale, nationale et aussi commerciale ; les types de communication numérique que nous vous conseillons de développer, les cibles visées par ces nombreux moyens, une argumentation sur pourquoi et comment l'utiliser. Enfin, si ce type de communication est pour les employés de l'entreprise ou les clients de cette dernière. Ensuite, nous avons décidé des prestataires que nous vous conseillons de prendre pour réaliser les divers projets de communication et fait une première budgétisation par rapport à nos propositions. Ces choix restent cependant les vôtres, ils dépendent donc des valeurs de Tonic-fit que vous souhaitez transmettre. Pour finir, si vous décidez de suivre les idées apportées par notre agence ou non, une planification avec le temps moyen de chaque prestation vous à été communiqué afin que votre entreprise puisse se préparer au mieux à leur utilisation au début de 2025.

Date finale du rendu, programmée pour le 22 décembre 2023.

Date de planification des prestations à partir de janvier 2024.

Date de la mise en service de nos propositions début 2025.