



# USE IT AGAIN

Ta nouvelle routine green & tendance !

# Notre histoire ...

“Créée par deux jeunes femmes soucieuses de l’environnement, UseItAgain est une marque de cotons réutilisables biologiques, made in france, créés à partir de tissus recyclés. Oui, vous avez bien lu, on fait presque un PERFECT en terme de consommation responsable. En plus nous créons des séries de cotons lavables éphémères avec des motifs singuliers, que vous ne retrouverez pas chez le voisin !”

# Nos valeurs



A word cloud of values in shades of green and teal. The most prominent words are 'réutilisables', 'Cotons', 'respect', 'bio', 'génération', 'écologique', and 'simplicité'. Other visible words include 'environnement', 'nature', 'peau', 'avenir', 'nettoie', 'biologique', 'originalité', 'éthique', 'douceur', 'humain', 'geste', 'fragile', 'bébé', 'futur', 'amour', 'équitable', 'fantaisie', 'qualité', 'upcycling', 'pratique', 'quotidien', 'green', 'tissus', 'routine', 'beauté', 'femme', 'ecoresponsabilité', 'partenariats', 'recyclage', and 'éthique'.

USE IT AGAIN



## Notre produit

Cotons lavables

3€ unité

- Biologiques
- Ecologiques
- Made In France
- Upcycling

Lot de 3, 6, 12 et 18 cotons

- Tendances, doux, originaux, fantaisie

USE IT AGAIN

# Baseline

USE IT AGAIN

**"Ta nouvelle routine green & tendance !"**

# Objectifs SMART

## SPECIFIQUE

Se faire une place significative sur le marché de la consommation responsable

Développer nos ventes de cotons lavables auprès des femmes coquettes et soucieuses de l'environnement

Augmenter le trafic sur notre site

## MESURABLE

1000 visites par mois pour débiter

Une hausse de 100 à 200 visites par mois

100 ventes

+ 20 ventes par mois

## ATTEIGNABLE

Toucher nos cibles via influenceurs et réseaux sociaux

Surfer sur la tendance 0 déchet

Les mentalités évoluent positivement

Activer des leviers d'acquisition pertinents

## REALISTE

Fabrication : récupération de tissus usés

Humain : 2 cofondatrices en com/graphisme/webmarketing/création

Matériel : Collaboration usine française

Production : importation coton bio depuis l'Inde

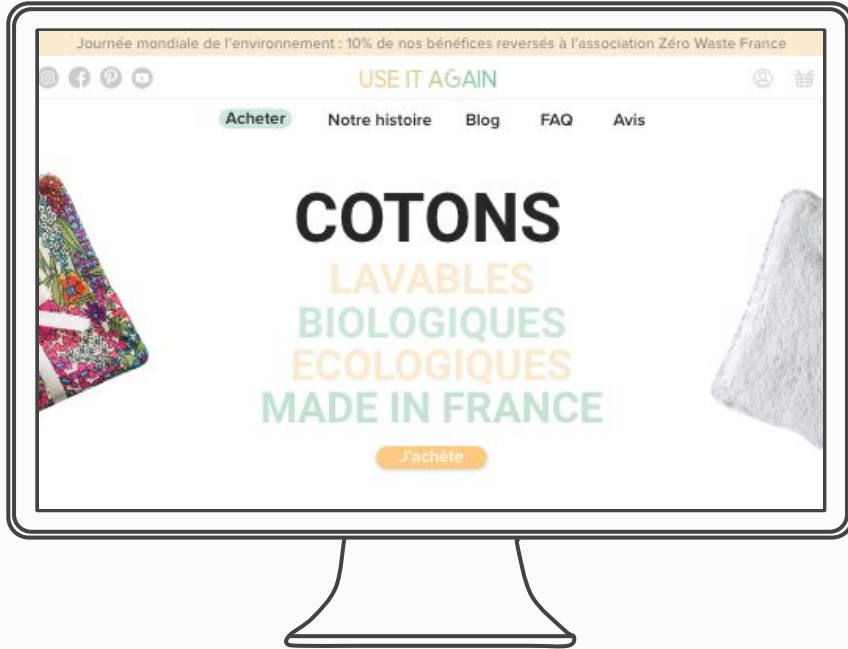
Budget web : 50 000€

## TEMPOREL

6 mois pour faire décoller notre business

miro

# Maquettes



Nous avons choisi de créer un site minimaliste, dans les tons pastels, pour une douceur de lecture semblable à l'utilisation de nos cotons.

USE IT AGAIN

# Notre cible...

## Celia Boudali

34 ans

Entrepreneure créatrice de bijoux MIF

Célibataire

Milieu urbain

++ à l'aise avec le digital



### Mot clés

ETHIQUE      TRANSPARENCE  
ORIGINALITE      MADE IN FRANCE      QUALITE  
CONSOMMATION RESPONSABLE      FANTAISIE

### Personnalité

Extravertie	Déterminée
Active	Travailleuse
Perfectionniste	Émotive
Organisée	Coquette
Calme	Minutieuse

### Centres d'intérêts :

- Maquillage
- Restaurants
- Sorties entre ami(e)s
- Mode
- Bijoux
- Voyages
- Digital

### Raisons d'utiliser notre produit

- Se démaquiller et se nettoyer le visage
- Tendre vers un mode de consommation plus responsable
- Diminuer sa conso excessive de cotons jetables

### Frustrations

- A l'impression de surconsommer des cotons à cause de sa passion pour le maquillage
- Aimerais utiliser des produits plus responsables et made in france
- Jète plus de 12 cotons par jour !
- Ne soutient pas assez les fabricants français comme elle

### Habitudes d'achat web :

- **Achat impulsif** : Marche au coup de coeur, selon ses humeurs
- **Achat pratique** : Regarde la qualité du produit
- **Achat selon les tendances** : Suit la mode, se lasse plutôt vite
- **Achat responsable** : Vérifie l'origine/fabrication du produit pour se rassurer
- Infidèle aux marques, même si elle a des préférences cela ne la dérange pas d'acheter sur des sites inconnus
- Achats de seconde main, et sur Etsy pour son job

### Freins

- Une qualité qui se dégrade
- Inefficacité du coton lavable
- Cotons basiques, sans esthétique
- Coût important si besoin de beaucoup de cotons
- Un lavage en machine inefficace
- Des cotons fabriqués à l'étranger (non made in france)

### Présence digitale

- SEA
- Instagram
- Facebook
- YouTube
- Podcasts
- Pinterest
- App aide création bijoux
- Etsy
- Snapchat
- Blogs
- Vinted

#### Suit des influenceurs :

Mode      Beauté      Déco

@chloedebarros , @naturellementlyla @lapetitgaby



# Comment convertir Célia ?

Voyons ensemble comment nous allons  
toucher Célia à chaque étape de son parcours  
d'achat !



USE IT AGAIN

# Challenge : 5 mois pour que Célia devienne l'une de nos clientes !



# Etape 1 : Faisons en sorte que Célia entende parler de nous !



## Blog

Création de notre blog et rédaction d'articles optimisés : beauté 0 déchet, consommation responsable ...



## Podcast

Création d'un podcast *"Tout pour une routine green & tendance !"*



## Réseaux sociaux

Présence accrue sur Instagram, Pinterest, Facebook, YouTube avec utilisation de # pertinents : #zerodéchet, #routinebeauté #skincare #cotonslavables ...



## Guest blogging

Rédaction d'articles sur des blogs connexes en tant qu'invité avec un lien amenant à notre site

# Challenge : 5 mois pour que Célia devienne l'une de nos clientes !



USE IT AGAIN

## Etape 2 : Célia est en pleine recherche, faisons en sorte qu'elle nous trouve facilement !

# Google Ads

Création de campagnes publicitaires afin que Célia tombe directement sur notre marque lorsqu'elle entre les mots clés "cotons lavables", "cotons lavables made in france", "cotons lavables tendances/originalaux"...

UseItAgain | Cotons lavables bio | Green & Tendance

[Annonce](#) [useitagain.fr](https://www.useitagain.fr) ▼

Adoptez une routine beauté écoresponsable ! Cotons lavables Made in France. Créés avec amour, dans le respect de l'environnement. Livraison Offerte dès 15€.

Use It Again | Cotons lavables | Zéro dechet

[Annonce](#) [www.useitagain.fr](https://www.useitagain.fr) ▼

Salle de bain zéro déchet grâce aux cotons lavables et réutilisables. Solution écologique et économique pour prendre soin de votre peau. 100% Made In France.

USE IT AGAIN

Etape 2 : Si Célia cherche des cotons lavables, nous avons tout intérêt à être présent sur...

## Google Shopping !

Cela paraît anodin, mais notre stratégie de visibilité digitale passe par une présence accrue sur google shopping afin que Célia ne puisse pas passer à côté de notre marque. C'est aussi un lieu de comparaison de produits, autant être en première ligne !



Cotons réutilisables

Lot de 6

**18€**

Use It Again

★★★★★ (50)

USE IT AGAIN

**Etape 2 : C'est en ayant son adresse email que l'on relancera Célia...**

## Création d'un e-book

“10 astuces pour une nouvelle routine green & tendance”

**Objectif** ? Rédiger un e-book que Célia recevra dans sa boîte mail seulement si elle nous fournit son adresse email.

Pour communiquer sur cet e-book, nous ferons une campagne publicitaire sur Instagram, Facebook et Pinterest avec une redirection sur une landing page. Nous en ferons également la promotion dans notre podcast “Tout pour une routine green & tendance” afin que Célia soit touchée peu importe le canal.

**Quand** ? 2ème mois.

# Etape 2 : Première campagne publicitaire sur les réseaux sociaux

**Objectif** : Créer une campagne basée sur les centres d'intérêts de Célia pour qu'elle tombe sur notre e-book et entre ses coordonnées pour le recevoir...

Facebook

Instagram

Pinterest



**Téléchargez votre e-book**  
10 astuces pour une nouvelle  
routine Green & tendance

USE IT AGAIN

Cotons réutilisables

 Sponsorisé par  
Use It Again

...

USE IT AGAIN



# Challenge : 5 mois pour que Célia devienne l'une de nos clientes !



USE IT AGAIN

**Etape 3 : Célia a téléchargé le e-book ! Quelle chance, donnons-lui un petit coup de pouce pour la suite ...**

## **Emailing :**

**Offre commerciale : Livraison offerte avec un code promo**

**Objectif :** Convertir Célia qui connaît désormais notre produit, et la convaincre d'acheter grâce à un petit code promo.

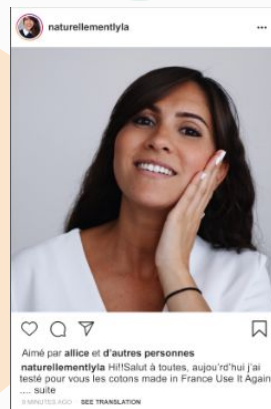
# Etape 3 : Célia n'a toujours pas acheté ? Et si nous la touchions via ses influenceuses préférées ?

## Partenariats avec des influenceuses

Article de blog, post Instagram, vidéo YouTube ...



@lapetitegaby  
99k abonné(e)s  
YT : 247K abonné(e)s



@naturellement\_lyla  
100k abonné(e)s  
YT : 76K abonné(e)s

**Objectif ?** Provoquer l'achat de nos cotons lavables grâce à **un code promo**. Célia adore surfer sur les réseaux sociaux, si elle entend parler de nous via ses influenceuses favorites on gagnera en légitimité.

USE IT AGAIN

## Etape 3 : Pour mettre toutes les chances de notre côté, lançons une campagne de communication sponsorisée !

Lancement d'une campagne publicitaire sur Instagram, Facebook, Pinterest, et YouTube basée sur le retargeting.

Célia souhaite s'orienter dans une démarche éco responsable. Elle aime les nouvelles tendances tout en respectant la planète. Utilisant de nombreux cotons jetables chaque jour, sa routine beauté se doit d'être plus écologique.

**Amoureuse du maquillage, nous décidons de la toucher grâce à un message percutant !...**

### Déclinaisons :

*Tu laves ton beauty blender, pourquoi pas tes cotons ? :)*

*Tu laves ta robe estivale, pourquoi pas tes cotons ? :)*

*Tu réutilises ta gourde, pourquoi pas tes cotons ? :)*

*Tu laves tes pinceaux de maquillage, pourquoi pas tes cotons ? :)*

*Tu laves ton pantalon, pourquoi pas tes cotons ? :)*

USE IT AGAIN

# En pratique, ça donne quoi ? Célia doit être attirée par notre publicité !



USE IT AGAIN

# Challenge : 5 mois pour que Célia devienne l'une de nos clientes !



USE IT AGAIN

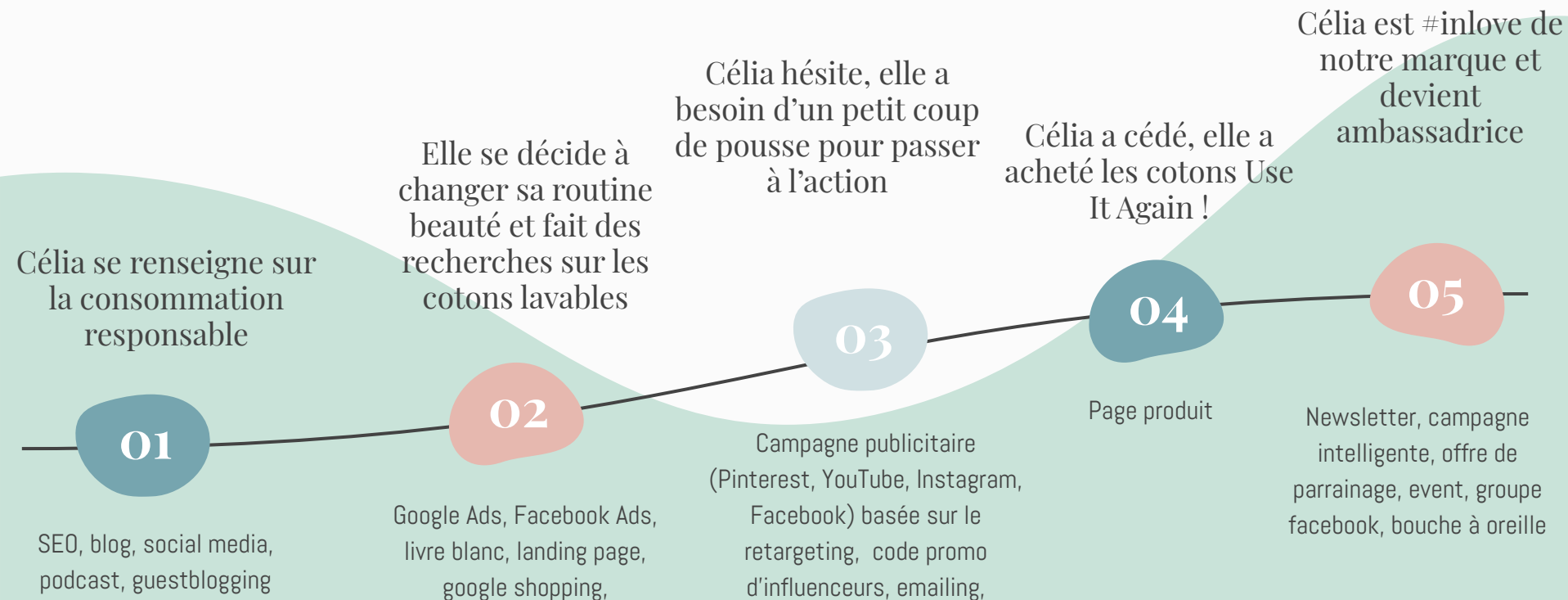
# Yes ! Célia a craqué pour nos cotons lavables tendances et écoresponsables.

Elle a choisi un lot de 6 cotons pour commencer, avec des motifs tropicaux. La livraison a été gratuite car elle a utilisé un code promo.



**Total de sa commande : 18 euros**

# Challenge : 5 mois pour que Célia devienne l'une de nos clientes !





# Célia est cliente. D'accord. Mais redoublons d'efforts pour qu'elle soit surtout ambassadrice de notre marque !



## Newsletter

Gardons le contact en lui envoyant notre newsletter hebdomadaire



## Trigger marketing

Souhaitons lui bonne fête !  
N'oublions pas les événements spéciaux pour renouer.



## Code promo

Proposons lui de parrainer une amie pour obtenir un code de réduction.



## Groupe Facebook

Célia pourra échanger avec d'autres membres et suivre nos sujets débats.



## Bouche à oreille

Nous voulons qu'elle en parle autour d'elle...



## Événement

Créons un atelier de confection de cotons et invitons nos ambassadrices...

USE IT AGAIN

# Une autre idée ?

Sponsorisation d'un festival de musique engagé.

Ex : Wintower, We Love Green...

C'est une manière de toucher une cible plus large.



USE IT AGAIN

# Résumons notre plan média :

ACTIONS	Fréquence	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	BUDGET
<b>SEO</b>							
Rédaction et publication d'articles sur notre blog	1 article par semaine						0 €
Mise à jour et optimisation du contenu du site	Toujours						0 €
<b>SMO</b>							
Diffusion de vidéos, infographies, articles, jeux concours ...	Toujours						0 €
Création et animation d'un groupe Facebook	Toujours						0 €
<b>PAID</b>							
Facebook/Instagram Ads	2 campagnes pub						10 000 €
Pinterest Ads	2 campagnes pub						4 500 €
YouTube Ads	1 campagne vidéo sur 2 mois						4 000 €
Google Shopping	Toujours						2 000 €
Google Ads	Toujours, accentuer fêtes						11 000 €
<b>BACKLINKS</b>							
Guest blogging	3 articles rédigés en 6 mois						0 €
Netlinking payant	2 articles sponsorisés en 6 mois						3 000 €
<b>AUTOMATION</b>							
Newsletter	1 par semaine						0 €
Campagne intelligente, trigger marketing	Selon l'action du client						0 €
<b>MARKETING D'INFLUENCE</b>							
Affiliation (codes promos aux influenceurs Insta, YT, blogs...)	Plusieurs campagnes durant 2 mois						10 000 €
<b>EVENEMENTS</b>							
Live Instagram, Facebook, et YouTube	1 par mois						0 €
Organisation d'ateliers de fabrication des cotons	1 en 6 mois						1 000 €
Sponsorisation d'événements engagés (ex : wintower...)	1 en 6 mois						3 000 €
Podcast	2 épisodes par mois						1 500 €
						<b>budget total</b>	<b>50000</b>

# Les indicateurs clés de performance à suivre :

## Site

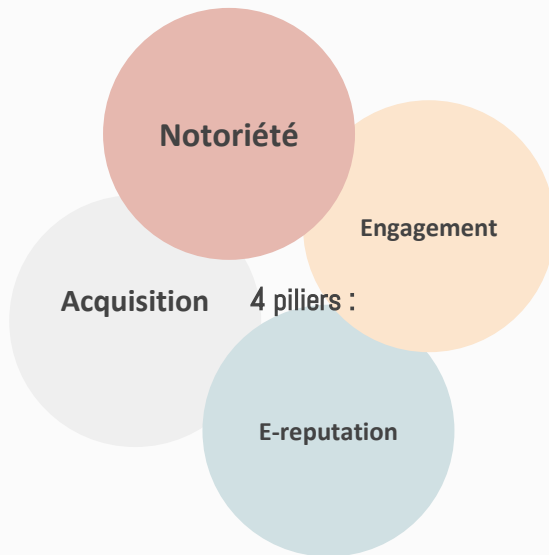
Visites uniques, nouvelles visites, temps moyen, taux de conversion, ROI, panier abandonné, nb ventes, source de trafic (réseaux, google shopping, SEA, blogs connexes (netlinking))

## Social media

Nb d'abonnés, taux d'engagement, taux de clics sur les campagnes pub (liens trackés)...

## Événements

Nombre de participants, avis



Avis Google My Business, Facebook ...

## Partenariats

Nb vus/lecture sur les articles/posts/vidéos en question, nombre d'utilisation du code promo

## Emailing

Inscription newsletter, taux de bounced, taux ouverture, désabonnement, liens trackés codes promos

USE IT AGAIN

## Objectifs à venir...



### **Créer d'autres produits connexes**

Serviettes hygiéniques lavables, filet, cotons tiges, lingettes...



### **Développer le wording sur le o déchet en voyage**

Nos produits sont une belle alternative en voyage



### **Devenir une référence dans le domaine de la beauté éco responsable**

USE IT AGAIN



Merci !

Place aux questions ...