

BIOCOOP Angoulême

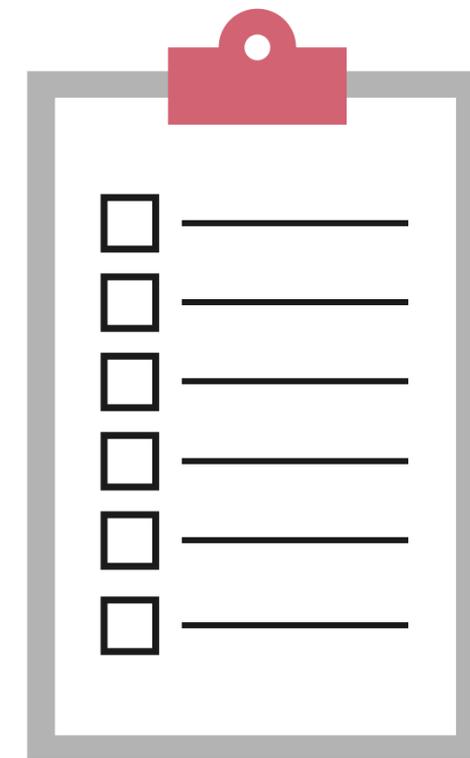
Nouvelles stratégies marketing



Alexandre Bronner
Damien Berthet
Morad Belhadad
Enzo Morand

SOMMAIRE

- 1) Notre Stratégie (Centre)
- 2) Nos Cibles (Centre)
- 3) Nos Actions (Centre)
- 4) Notre Stratégies (Ouest)
- 5) Nos Cibles (Ouest)
- 6) Nos Actions (Ouest)
- 7) Innovations commerciales



1) NOTRE STRATÉGIE (CENTRE):

- Recruter de nouveaux clients
- Entretenir la fidélité des clients historiques



2) NOS CIBLES (CENTRE):

Bio Copains et Bio Coopés

- Renforcer leur fidélité
- Conserver le côté historique

Bio nouveaux

- Pour l'avenir
- Recruter de nouveaux clients



3) NOS ACTIONS

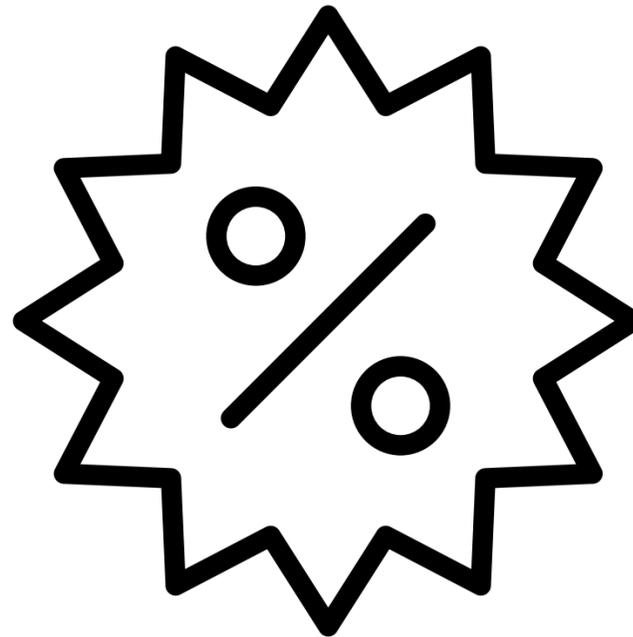
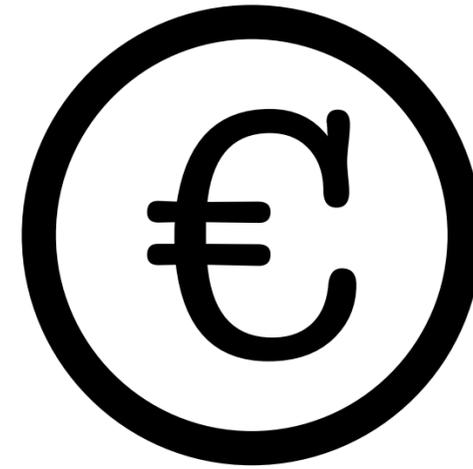
3- A) PRIX

- Promotions plus régulières

Cible : Bio Coopains et Bio Coupés

- Améliorer le programme de fidélité

Cible : Bio nouveaux



2- B) LES PRODUITS

- Ajout d'une gamme boucherie

Cibles : Bio Coopains, Bio Coopés et Bio Nouveaux

- Diversification de la gamme sans Gluten et de la gamme viandes végétarienne

Cibles : Bio Nouveaux et Bio Coopains

- Améliorer la gamme produits locaux

Cibles : Bio Coopés



3- C) LES SERVICES

- Améliorer le programme de fidélité

Cibles : Bio copains

- Renforcer les animation en magasins (concours du panier créatif)

Cibles : Tous les segments

- Mise en place d'évènements hors magasins

Cibles : Bio Nouveaux, Bio Coopés et Bio Copains

- Mise en place d'une structure de conseils personnalisés (nutrition, bien être...)

Cibles : Bio copains et Bio nouveaux

4- D) COMMUNICATION

- Mettre en place un compte sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook)

Cibles : Tous les segments

- Partenariats avec les restaurant locaux

Cibles : Bio Coopés

- Mise à jour régulière du site internet

Cibles : Tous les segments



- Animations visuelles sur le lieu de vente (mise en avant de producteurs locaux)

Cibles : Tous les segments

- Annonce sur les journaux locaux et à la radio (événements, partenariats, promotions...)

Cibles : Bio coopés et Bio copains

- Diversifier les affiches en magasin

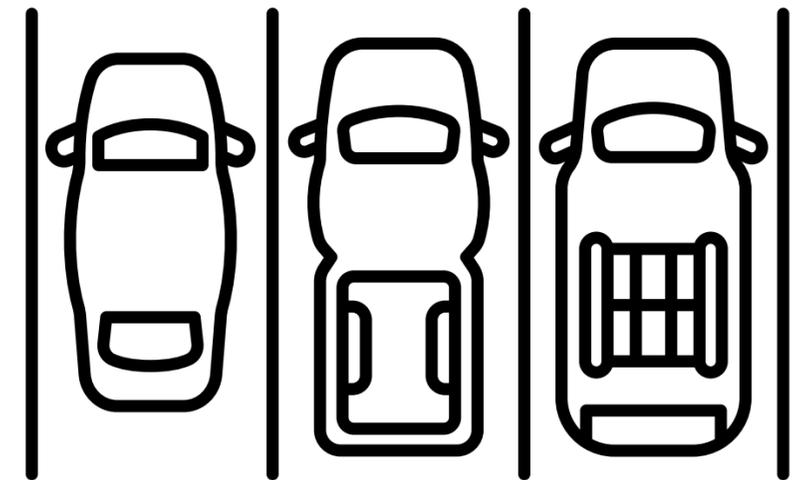
Cibles : Tous les segments

- Mise en place de conférences dans les lycées et universités

Cible : Bio nouveaux

3- E) LIEU DE VENTE

- Construction ou location d'un parking
- Animations régulières en magasin (dégustation, intervention de producteurs...)
- Une boîte à idées et suggestions
- Moderniser la décoration intérieure du magasin



4- NOTRE STRATÉGIE (OUEST):

- Fidéliser les clients
- Recruter de nouveaux clients



5) LA CIBLE OUEST

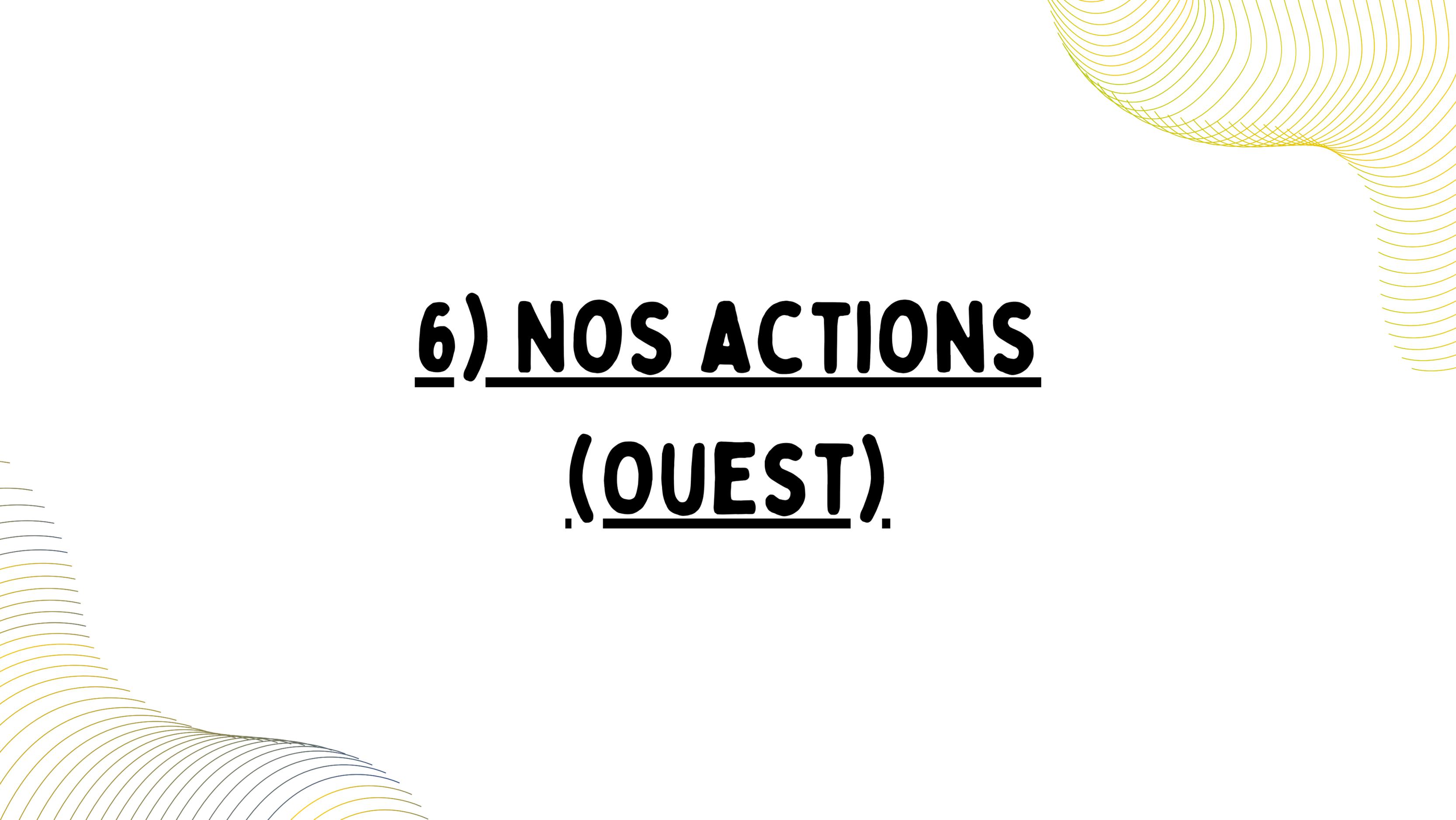
Bio coopés

- les recruter
- important pour eux :
 - Goût
 - Le local

Bio nouveaux et Bio occasionnels

- les fidéliser
- augmenter le nombre de visites
- les convertir en bio Copains





6) NOS ACTIONS
(QUEST)

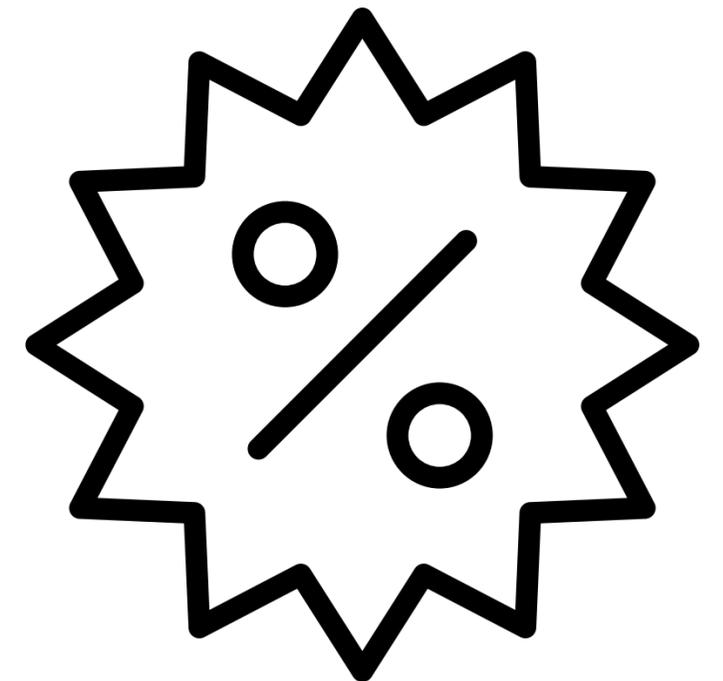
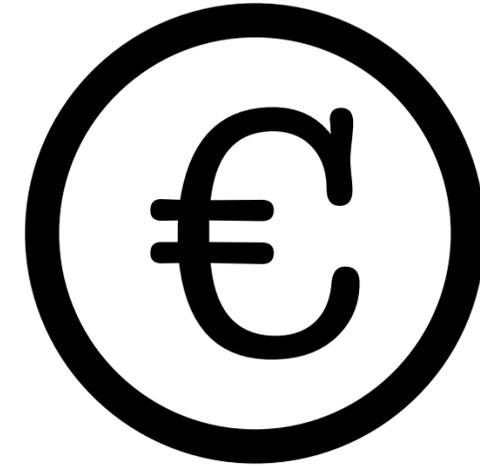
6- A) PRIX

- Promotions plus régulières

Cible : Bio Coopés

- Améliorer le programme de fidélité

Cible : Bio nouveaux et Bio occasionnels



6- B) LES PRODUITS

Nos actions :

- Ajout de produits locaux

Cibles : Bio coopés

- Améliorer la qualité des produits

Cibles : Bio coopés et Bio nouveau

- Ajout d'une gamme produit santé

Cibles : Bio occasionnels



6- C) LES SERVICES



- Formation du personnel

Cibles : Bio copains, bio nouveau et bio occasionnel

- Mise en place d'une structure de conseils personnalisés (nutrition, bien être...)

Cibles : Bio copains et Bio nouveaux

- Ateliers culinaires

Cibles : Tous segments

- Mise en place d'un drive

Cibles : Tous clients



6- D) COMMUNICATION

- Mettre en place un compte sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook).

Cibles : Tous les segments

- Partenariats avec les restaurant locaux

Cibles : Bio Coopés

- Mise à jour régulière du site internet

Cibles : Tous les segments

- diversifier l'affichage en magasin (mise en avant de producteurs locaux).

Cibles : Tous les segments



- Annonces sur les journaux locaux et à la radio (événements, partenariats, promotions...)

Cibles : Bio coopés et Bio copains

- Partenariats et organisation d'événements avec les clubs sportifs d'Angoulême

Cibles : Bio nouveau



6- E) LIEU DE VENTE

- Animations régulières en magasin (dégustation, intervention de producteurs...)

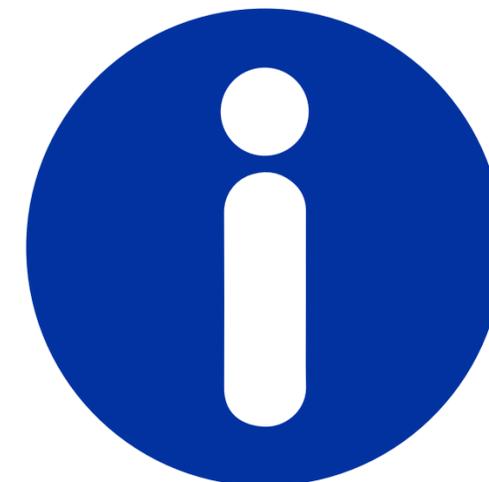
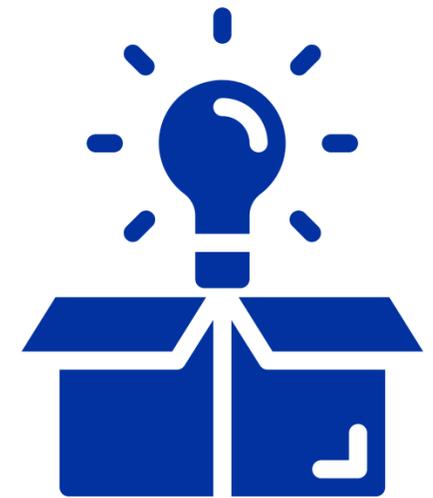
Cibles : tous segments

- Une boîte à idées et suggestions

Cibles : tous segments

- Mise en place d'un espace information

Cible : Tous segments



7) INNOVATIONS COMMERCIALES

- Création d'une application mobile
- Mise en place du Scan
- Système de parrainage

