

Sézane



Sommaire

I- Le positionnement

II - Le marketing mix

III- Marketing experiencielle

IV - La stratégie phygital

I- Positionnement et choix opérationnels

Positionnement général :

- **Sézane se positionne comme une marque de prêt-à-porter premium (accessible)**
- **Élégance parisienne**
- **expérience client immersive (différenciation) mêlant authenticité, exclusivité, et digitalisation.**
- **C'est une marque française qui majoritairement pour les femmes**

Prix premium accessibles :

- **Les prix se situent dans une fourchette compétitive pour le marché du prêt-à-porter haut de gamme : Sandro ou Maje**
- **Sézane mise sur un excellent rapport qualité-prix, avec des produits fabriqués en Europe (Portugal, Pologne) mettant en avant des savoir-faire traditionnels.**



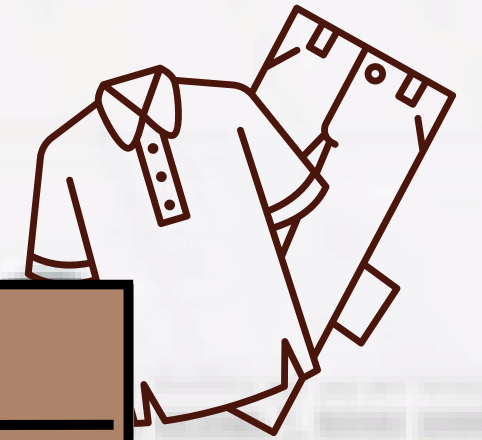


Les valeurs

- **Chic Parisien et Authenticité:** Sézane propose des collections mêlant élégance et simplicité, produit avec soins grâce à des savoir-faire européens
- **Exclusivité et Rareté:** Les collections capsules mensuelles et les éditions limitées (collaboration avec Cédric Bompard)
- **Engagement Communautaire:** Sézane soutient l'éducation via son programme "DEMAIN", grâce à des créations solidaires



Marketing Mix



PRODUIT	PRIX
<ul style="list-style-type: none">• Qualités et exclusifs• Large collection de vêtements• Accessoires et articles lifestyle• Service de personnalisation• Intemporel et durable	<ul style="list-style-type: none">• Premium• Ex : Chemise et blouse 95 à 135€ Sac entre 195 et 350€• Absence de promotion ou soldes
DISTRIBUTION	COMMUNICATION
<ul style="list-style-type: none">• En ligne• Magasins conceptuels (Paris, Londres...)• Conciergerie (retour et retrait)	<ul style="list-style-type: none">• Instagram & Facebook• Événement (nouvelle collection)

PEOPLE



Le Concept Novateur de L'Appartement

Appartements Sézane : Espaces immersifs et chaleureux avec un design pensé pour offrir une expérience unique (cinéma, librairie, dégustations).

Services personnalisés : ateliers de broderie, marquage à chaud.

Engagement sensoriel : colis parfumés, mise en scène des produits pour une expérience unique.

Évènements immersifs : Ateliers de réparation, librairies éphémères, café solidaire.

Stratégie Phygitale : Fusion du Digital et du Physique

Intégration digitale

Les **vendeurs** dans les boutiques sont **équipés de tablettes connectées** pour gérer les stocks en temps réel, et passer commande.

Expérience connectée

QR codes pour découvrir **l'histoire** des produits

Conciergerie

Retrait express des commandes directement en boutique.

Gestion des échanges

Assistance personnalisée