

ÉTUDE DE CAS

ETHNOMARKETING



MENTOR

CABINET DE CONSEIL EN STRATÉGIE

SOCIAL MEDIA STRATEGY

Marketing ethnique

Expertises RG Mentor :

Audit social media	Communication digitale	Formation
Campagne Facebook ADS	Campagne Instagram ADS	Conseils et recommandations

Secteur d'activité : **Prestation de service**
Profil du client : **Auto-entrepreneur**
Durée de l'accompagnement : **1 an**

ETHNOMARKETING

Sommaire

I - LES DÉFIS DE L'ENTREPRENEURE

II - CHALLENGE & SOLUTION

III - LES RÉSULTATS

IV - CONCLUSION & TÉMOIGNAGES

01 LES DÉFIS DE L'ENTREPRENEURE



La responsable de Bebelle et Nature est venue à notre rencontre afin que nous l'aidions dans le **démarrage de son activité sur les réseaux sociaux**.

Nous l'avons accompagné dans le lancement de sa marque et la gestion de ses réseaux sociaux.

BBNat est une micro entreprise spécialisée dans la coiffure afro basée en région parisienne.

02 CHALLENGE & SOLUTION



Be Belle et Nature est une société qui propose la pose et l'entretien de sisterlocks. Notre challenge a été de populariser cette coiffure et de poser **BBNat comme un expert dans le domaine.**

Nous sommes partis de rien, une page facebook neuve et aucune communication digitale. La finalité pour la créatrice est de pouvoir vivre de cette activité et continuer le développement de son entreprise.

02

***"NOUS SOMMES PARTIS D'UNE BONNE IDÉE,
AVEC DES MOYENS TRÈS LIMITÉS"***

Nous avons donc décidé d'investir les réseaux sociaux compte tenu des moyens modestes de la jeune entreprise.

Facebook dans un premier temps, puis Instagram après quelques mois.

La publicité via Facebook a été notre principal levier pour acquérir des prospects qualifiés.

Nous avons complété la prestation avec **la création d'un logo professionnel et la création d'une fiche Google.**



03 LES RÉSULTATS

ABONNÉS
FACEBOOK

2.4K

MONTANT
DÉPENSÉ
CAMPAGNES
PUBS

550€

NOMBRE DE
PROSPECTS
OBTENUS

336

COÛT D'UN
PROSPECT

0,61€

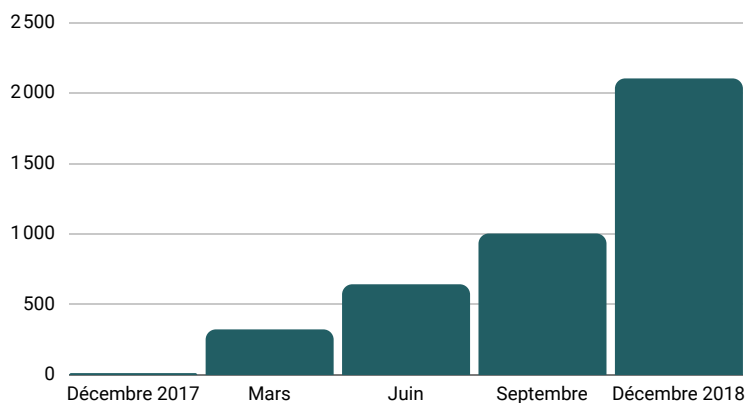
NOMBRE DE
PROSPECTS
TRANFORMÉS EN
CLIENTS

125

PRIX MOYEN
D'UNE
PRESTATION
(SISTERLOCKS)

150€

Evolution du Nombre d'abonnés qualifiés



En six mois, l'entreprise s'est fait une réputation grâce à l'utilisation des réseaux sociaux et à un ciblage pertinent.

Une publicité qui fonctionne pour une cible globale peut ne pas bien fonctionner pour une cible de niche.

La base de prospects ultra-qualifiés a explosé en septembre, nous pouvons parler de buzz. Nous avons à ce moment là créé une campagne publicitaire et utilisé **une audience "look a like"** car notre base fan était très réactive.

- Stratégie d'acquisition de fans
- Management de communautés
- Publicité et Lead magnet
- Définition d'audiences spécifiques

04 CONCLUSION ET TÉMOIGNAGES

Désormais, le carnet de commande de BBNat est plein avec **3 à 4 mois d'attente** pour pouvoir se faire coiffer. L'entreprise forme des collaborateurs pour pouvoir répondre à la demande.

Nous avons réussi à relever le challenge, *sans création de site web et avec des moyens financiers limités.*

Le publicité Facebook offre des possibilités pour les personnes qui partent avec des budgets limités sur des marchés de niche comme pour les gros budgets, avec des résultats très surprenants et positifs !

RG
MENTOR

"Vous aider à interagir avec vos audiences multiculturelles et à mieux les cibler ont été pour nous d'une grande satisfaction.
Nous avons pris plaisir à travailler sur votre projet"

BBNAT

"Merci à Roxane pour les conseils et l'aide apportés. Grâce à votre expertise je peux vivre de ma passion "



MENTOR

CABINET DE CONSEIL EN STRATÉGIE



L'aventure ne fait que commencer...