

### 1. Objectifs de l'animation commerciale :

- **Stimuler les ventes** durant une période creuse.
- **Attirer un trafic qualifié** sur le site e-commerce.
- **Augmenter le panier moyen** via des offres incitatives.
- **Améliorer la fidélisation** des clients existants.

### 2. Actions concrètes proposées :

- **Offre promotionnelle "Back to School"** : -20 % sur les kits complets (coque + chargeur + écouteurs) pendant tout le mois de septembre.
- **Campagne d'e-mailing ciblée** : envoi de newsletters aux anciens clients avec une offre personnalisée et un code de réduction limité dans le temps.
- **Partenariat avec un micro-influenceur tech** sur TikTok pour tester des produits et partager son avis, avec un lien traqué et un code promo dédié.

### 3. Ressources nécessaires :

- **Humaines** : 1 graphiste pour les visuels, 1 rédacteur web pour les e-mails, 1 community manager pour la gestion du partenariat et des réseaux sociaux.
- **Matérielles** : stocks suffisants des produits en promotion, outils de création graphique (Canva, Adobe), plateforme e-mailing (Mailchimp, Sendinblue).
- **Budgétaires** :
  - Budget pub pour sponsoriser les posts sur Instagram/TikTok : 500 €.
  - Rémunération du micro-influenceur : 300 €.
  - Temps homme pour la préparation de la campagne.

#### 4. Suivi et analyse :

- Suivi du **trafic généré** via Google Analytics.
- Analyse du **taux de conversion** sur la période de campagne.
- Suivi du **nombre d'utilisations des codes promo** (newsletter et influenceur).
- Évaluation du **panier moyen** avant / pendant / après campagne.
- Retour sur investissement (ROI) calculé à partir des ventes générées vs. coûts engagés.