

Time & Prestige



Avant d'entamer le développement sur notre stratégie web, nous tenons à vous rappeler les cibles de Time & Prestige :

Prospects :

Le cœur de cible : Time & Prestige s'adresse aux hommes CSP + de 25 à 55 ans à la recherche de nouveautés et de haut gamme. Ils sont sensibles aux innovations et portent une grande importance aux marques dotées d'un savoir-faire unique. Nés à l'ère du digital, ils sont adeptes des smartphones et objets connectés innovants.

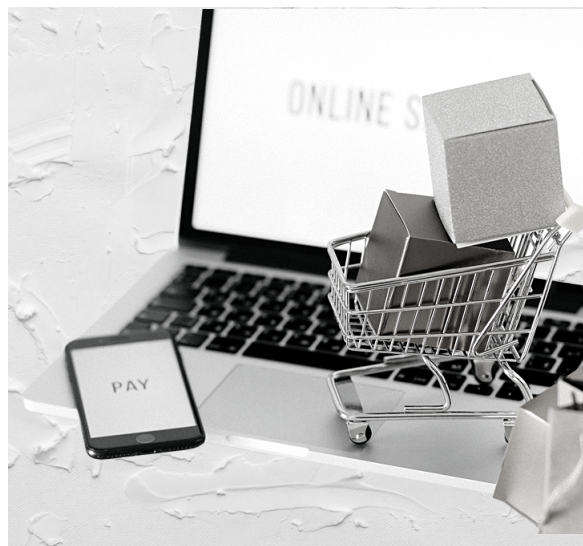
Revendeurs :

Pour les revendeurs notre cœur de cible sont les franchisés, ils nous apportent une sécurité supplémentaire quant à la viabilité de leurs boutiques. Néanmoins, notre cible secondaire sont les revendeurs indépendants sachant que certains prospects préfèrent aller chez eux.

1. BOUTIQUE EN LIGNE (+ RÉFÉRENCEMENT NATUREL ET PAYANT)

Ce support permet de toucher les clients finaux mais aussi les revendeurs notamment avec les parties “informations” (RSE, A propos de nous, Evenements...)

Les objectifs principaux sont d'aider dans le processus de décision d'achat que ce soit pour les prospect ou les revendeurs. Cela permet aussi de faire connaître notre marque mais également d'apporter de la cohérence.



En effet, nos montres sont connectées, la partie digitale est donc importante : la marque se doit d'être connectée et d'avoir une présence en ligne ainsi que de renforcer l'image de la marque.

Ce support a différents intérêts : nous faire connaître, permettre aux prospects de se renseigner sur la marque et ce qu'elle fait et possiblement venir acheter en boutique. Le site internet permet également aux clients d'acheter directement en ligne.

Concernant les revendeurs, le site internet peut leur permettre de se renseigner et d'aider dans la décision de revendre les produits de notre marque (par exemple si les valeurs de notre marque leur correspondent).

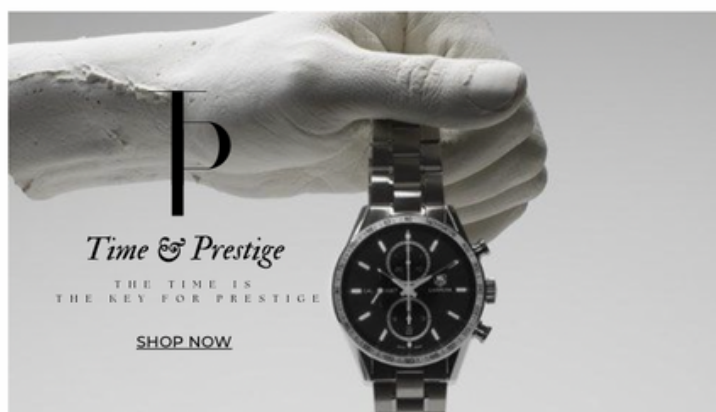
Le site internet - boutique en ligne permet beaucoup de choses : présenter la marque, publier des articles, des événements, FAQ... Mais également de pouvoir récupérer des données de contacts des prospects et revendeurs et donc de pouvoir envoyer des newsletters.

De plus, avoir une boutique en ligne permet de pouvoir avoir de nombreuses statistiques telles que le nombre de visites, le nombre d'achat via le site internet, de voir via quel autre support de communication web les personnes sont venues sur notre site internet...

Enfin, le site internet fait appel à un levier efficace et important : le référencement qui peut-être naturel et payant. Celui-ci doit-être pris en compte afin de maximiser nos chances d'apparaître tout en haut des recherches sur internet et d'être plus visible. Plus on est en haut des résultats de la requête, plus on aura de visites voire d'achats. Cela nous permet aussi d'être plus connus.

LISTE DES SUPPORTS (ORDRE DÉCROISSANT)

Exemple de notre boutique en ligne:



TO DISCOVER EXCLUSIVELY



THE KNOW-HOW
[READ MORE](#)



ENGAGEMENTS
[READ MORE](#)



INNOVATION
[READ MORE](#)

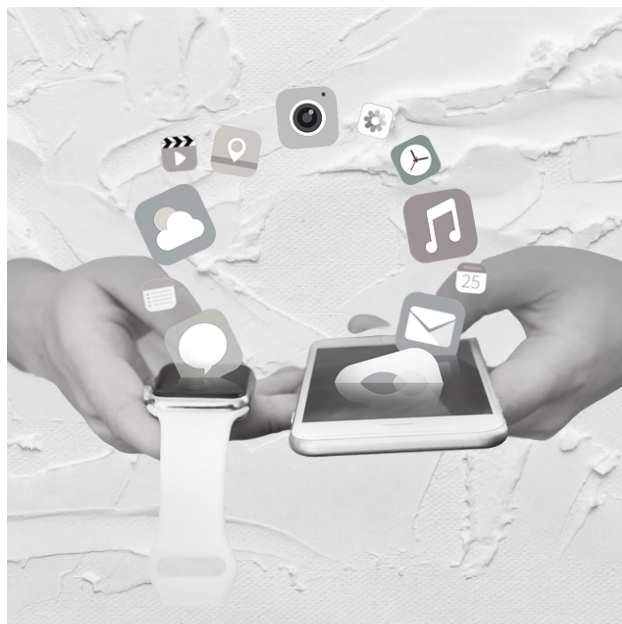


2023 @Time&Prestige

2. RÉSEAUX SOCIAUX

Les réseaux sociaux permettent en partie à l'entreprise d'améliorer sa notoriété sur la toile. Cela participe également à conforter notre image de marque. De plus, en fédérant une communauté à travers les réseaux sociaux T&P peut fortement augmenter sa visibilité.

Le potentiel des réseaux sociaux est unique, puisque chaque membre de la communauté est en mesure de recommander un produit et/ou une marque. L'internaute dépasse alors son rôle de fan et devient de façon implicite un ambassadeur de la marque.



Pour arriver à ce terme, notre société devra publier régulièrement un contenu intéressant et viral en adoptant le ton adéquat.

T&P doit garder à l'esprit que les réseaux sociaux ne doivent pas être le reflet de la boutique en ligne ou du site internet mais doit et aura un contenu différent. Effectivement, le but des réseaux sociaux est d'offrir une réelle proximité avec nos futurs consommateurs en créant une confiance et un dialogue. Pour cela, notre contenu sera sympathique, social, poli et tirera vers "un langage luxueux".

Pour ce faire, nous partagerons régulièrement un contenu de qualité qui soit à la fois original et attractif tout en respectant notre charte graphique. Il faut trouver en priorité le ton adéquat et le type de publication qui séduira notre cible. Effectivement, la puissance des réseaux sociaux réside dans leur viralité. Le partage, les commentaires et les appréciations y sont grandement mis en avant ce qui incite l'internaute à diffuser les publications qu'il souhaite. Lorsque les publications arrivent jusqu'à la cible de l'entreprise, l'internaute ira de lui-même sur le site internet officiel pour avoir plus de renseignements ou pour acheter le produit qui l'intéresse.

Instagram visera principalement les jeunes CSP+ (25/35).

Facebook visera les adultes plus âgés CSP+ (35/55).

Pour ce qui est de **YouTube**, le but sera d'y publier des vidéos attrayantes, mettant en avant chaque produit, et le savoir faire de Time & Prestige pour tous.

3. PLATEFORMES DIGITALES METTANT EN LIEN LES MARQUES ET LES REVENDEURS

Afin de nous faire connaître auprès de nouveaux revendeurs indépendants nous mettons en ligne nos montres sur des plateformes d'achat en ligne. Ces plateformes ont le pouvoir de mettre en relation notre marque et un grand nombre de commerçants indépendants à travers le monde.

Pour les commerçants indépendants ces plateformes offrent plusieurs avantages :

- Tester/connaitre de nouvelles marques facilement
- Des facilités de paiement sur leurs commandes
- La certification d'une sélection de produits d'exceptions et de qualité



Toute chose est égal par ailleurs, pour Time & Prestige ces plateformes sont un réel avantage sur le marché :

Nous bénéficions de la confiance des commerçants accordée à la plateforme
Nos produits sont mis en lumières grâce à la notoriété acquise par la plateforme

Une protection sur l'ensemble de nos transactions avec nos revendeurs

Ainsi, sur ces plateformes les objectifs pour notre marque sont les suivants :
Renforcer notre présence à l'esprit des revendeurs en se positionnant comme l'unique maison horlogère de luxe pour se connecter à l'élégance

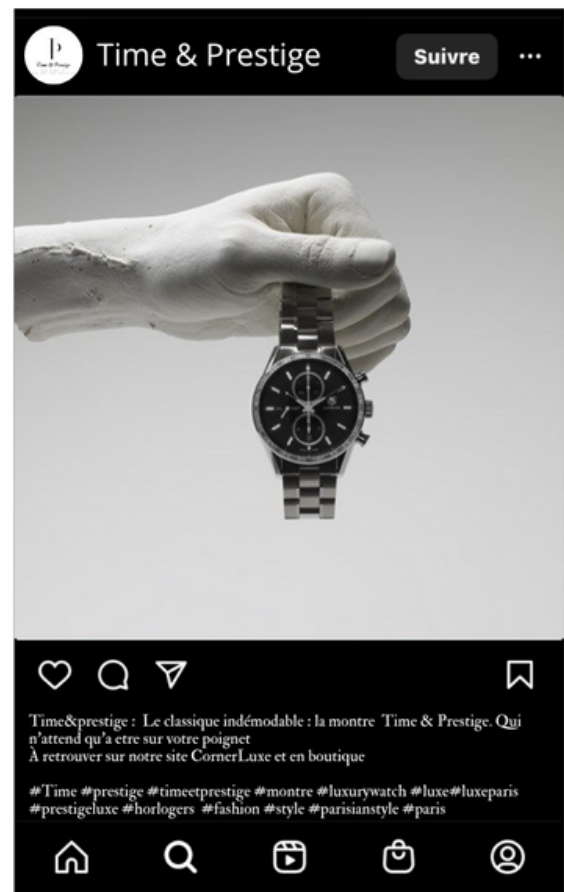
Acquérir de nouveaux revendeurs au positionnement en adéquation avec nos produits, nos valeurs et notre savoir-faire

Pérenniser la relation que nous entretenons avec chacun de nos revendeurs

À travers notre présence sur de nombreuses plateformes d'achat en ligne, nous ciblons l'ensemble des commerçants indépendants spécialisés dans l'horlogerie et la joaillerie. Qu'ils soient en France où à l'international, grâce à ces plateformes nous n'avons pas de limites sur notre périmètre de vente. Soucieux de notre image, via ces plateformes nous pouvons tout de même contrôler à qui nous choisissons de vendre ou non nos montres, afin de garantir le caractère unique et luxe de chacune de nos montres.

LISTE DES SUPPORTS (ORDRE DÉCROISSANT)

Exemple :



4. NEWSLETTER

La création et la planification de newsletters s'adresse aux revendeurs et à l'ensemble de aux clients finaux ayant rejoint notre programme de newsletter via notre boutique en ligne. Nous mettons en place deux types deux différentes : la newsletter pro (revendeurs) et la newsletter commerciales (clients finaux). Celles-ci nous permettent de transmettre les informations nécessaires en adéquation avec chaque cible.



Par exemple pour les clients finaux, nous mettons en avant les promotions s'il y en a, des mises à jour de produits, des événements, nous les informons sur les nouveautés à venir, mais aussi toute une partie lifestyle avec des rubrique telles que : "comment prendre soin de son bracelet en cuir ?"... etc.

Pour nos revendeurs, elle les informera des nouveautés, des mises à jour de nos produits et sur la marque, des opérations promotionnelles éventuelles à mettre en place en fonction des saisonnalités, etc.

En somme nos objectifs sont :

- Entretenir et générer du lien avec les clients, prospects et revendeurs
- Générer du trafic vers notre boutique en ligne
- Mettre en avant Time & Prestige en les informant des nouveautés (produit, articles...)

5. DIGITAL ADS

À travers les digital adds nous pouvons mieux toucher nos cibles à la fois les revendeurs et les clients finaux ce qui va nous permettre de créer par la suite du contenu et des campagnes adaptées à nos cibles leurs besoins et attentes.



Si Time & Prestige à aujourd'hui choisit de mettre en place de nombreuses campagnes de digital adds c'est car ces dernières nous permettent de :

- Bénéficier d'un ciblage précis : les adds nous offrent une variété d'options de ciblage qui permettent de diffuser auprès de notre cible spécifique en fonction de critères spécifiques tels que : la localisation géographique qui est importante puisque nous mettons en place une stratégie de commercialisation à l'international, les préférences des prospects. Ainsi, Time & Prestige est en position d'atteindre rapidement et efficacement un public pertinent, augmenter la visibilité en ligne, générer des leads et des ventes, et mesurer les résultats des campagnes publicitaires
- Mesurer la performance : en mettant en place des suivis de conversion qui permettent de mesurer la performance des annonces et leurs retours sur investissement pour ensuite mieux les ajuster et accroître nos performances.

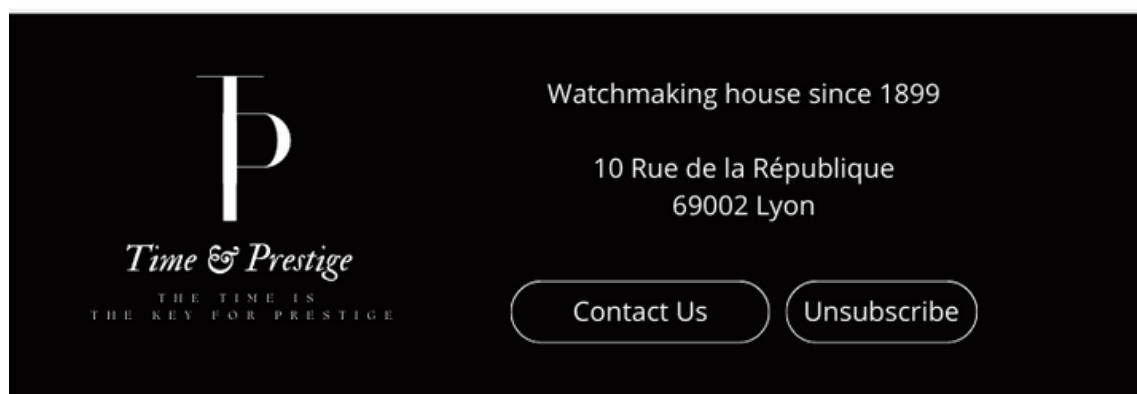
L'intérêt principal est donc de rappeler la présence de notre marque, de la faire connaître ainsi que d'accroître le taux de clics sur notre site internet et le nombre de ventes et ce manière précise afin de maximiser les potentiels bénéfices que ce ciblage nous apporte en terme de ventes, de connaissances de nos cibles, du parcours utilisateurs... afin de toujours pouvoir nous améliorer.

Exemple de newsletter :



About Product

This watch is the result of a long watchmaking tradition and a constant quest for excellence. These timepieces with their strong character have been designed for men and women who know how to combine elegance and authenticity.



www.timeprestige.com

6. SEO/SEA

Le SEO nous permet d'améliorer la visibilité de notre site web dans les résultats de recherche organiques. Une bonne stratégie de référencement peut augmenter le trafic sur notre site, générer des leads et des conversions, renforcer la notoriété de la marque et donner à notre entreprise un avantage concurrentiel. De plus, le SEO est une stratégie à long terme, contrairement aux publicités payantes qui ont un effet immédiat mais limité dans le temps. En investissant dans une stratégie SEO solide, Time & Prestige bénéficie alors d'un retour sur investissement à long terme et augmente sa présence en ligne de manière durable.



Voici un exemple de liste de mots clés pour la stratégie SEO :

- Montres connectées de luxe
- Montres intelligentes de luxe
- Montres haut de gamme connectées
- Montres connectées de marque
- Montres de luxe avec suivi d'activité
- Montres de sport connectées de luxe
- Montres de luxe avec moniteur de fréquence cardiaque
- Montres de luxe avec notifications smartphone
- Montres de luxe avec écran tactile
- Montres de luxe avec paiement mobile
- Montres de luxe avec reconnaissance vocale
- Montres de luxe avec assistant personnel intelligent
- Montres de luxe connectées pour femmes
- Montres de luxe connectées pour hommes
- Montres de luxe connectées pour professionnels

LISTE DES SUPPORTS (ORDRE DÉCROISSANT)

1- Optimisation du site Web : Notre site Web sera optimisé pour les moteurs de recherche en effectuant les actions suivantes :

Utilisez des titres et des descriptions de page pertinents pour les mots-clés ciblés.

Optimisez nos images avec des balises alt qui incluent nos mots-clés.

Utilisez une structure de site claire et facile à naviguer pour aider les moteurs de recherche à comprendre votre contenu.

Utilisez des balises de titre et des balises de description optimisées pour chaque page de notre site.

2- Création de contenu de qualité : Créez du contenu de qualité qui répond aux questions et aux intérêts de notre public cible, tout en incluant les mots-clés que nous avons identifiés. Utilisez une variété de formats de contenu, tels que des articles de blog, des vidéos, des images ...

3- Link building : Obtenir des backlinks de qualité provenant de sites Web pertinents et de haute autorité pour améliorer la crédibilité de notre site Web (Par exemple avec le site Rolex)

En suivant cette stratégie SEO, nous pouvons améliorer la visibilité de notre marque de montres de luxe en ligne, augmenter le trafic vers notre site Web et générer des ventes à long terme.