

2023

# KIT BOBO

UN BOBO, UNE SOLUTION



**Souhila Chenine**

# SOMMAIRE

- 01** Contexte
- 02** Notre proposition
- 03** Produit
- 04** Cible
- 05** Objectfs
- 06** Promotion
- 07** Budget

# CONTEXTE



## PRÉSENTATION



Nous sommes une entreprise parapharmaceutique spécialisée dans la vente de produits pour enfant. Nous faisons l'intermédiaire entre les laboratoires et les canaux de distributions pour tout type de produit. Dès qu'un produit a été approuvé pour mise en vente, on nous contacte afin que nous puissions prendre en main sa commercialisation et sa stratégie de distribution en France.

Dans ce cas-ci, un laboratoire nous a contacté pour mettre en vente un kit complet pour soigner toutes les blessures du quotidien chez l'enfant. Le kit bobos est une boîte facile à transporter contenant de nombreux produits médicaux adaptés aux sensibilités de l'enfant.

***Kit Bobo :  
Un bobo,  
une solution***

# CONTEXTE



## ANALYSE DU MARCHÉ

Depuis la COVID-19, le marché des trousse de premiers soins est en constante évolution. Il trouve ces premiers acheteurs dans les secteurs : Soins, Militaire, Industrie (construction...), Sport, Humanitaire, Ecole...

Dans le monde, le marché est divisé en 3 parties :

- L'Amérique du Nord (usa, canada) avec 36% des parts du marché
- L'Europe (UK, Allemagne, France en trois première position) arrive en 2e position
- L'Asie Pacifique (Chine, Japon, Inde) en 3e position

## BENCHMARK

En France, plusieurs marques fabriquent des kits de premiers secours pour enfant. Voici quelques exemples de marques :

- **Pharmavoyage**, propose une trousse de secours à 12€ qui contient des produits essentiels du pansement à la couverture de survie, pour le soin des plaies, des chocs et du petit matériel d'urgence.
- **Medisafe** vend plutôt complète une trousse de secours à 27.40€ qui contient des sachet anti-brûlures hydrogel et des doses de sérum physiologique, en plus des produits essentiels
- **Medisafe** propose également un kit pour les blessures des enfants/bébés à 14.80€ contenant des pansements et des compresses mais des sachets de sucre, des lingettes apaisant moustiques et du sérum physiologique stériles.
- **YLEA** a une trousse adaptée aux blessures de tous les membres de la famille à 16.37€ avec à peu près les mêmes produits que ses concurrents.

# CONTEXTE



## BENCHMARK

On remarque que tous ces kits sont assez similaires. On retrouve les mêmes produits dans chaque trousse. A partir d'une recherche Google, il nous est difficile de différencier toutes ces entreprises pharmaceutiques entre elles. Ainsi faire son choix devient une tâche plus complexe. De plus, ces marques sont assez méconnues. Peu de personne retienne le nom des entreprises pharmaceutique.

Le coût d'un kit de premier secours pour enfant peut varier considérablement en fonction de la taille du kit, du contenu et de la marque. Les kits les plus simples et les plus petits peuvent coûter environ entre 10 à 15 euros, tandis que les kits plus complets peuvent monter dans les 20 à 50 euros ou plus.

En général, le coût moyen d'un kit de premier secours pour enfant en France se situe probablement entre 15 et 25 euros.

Cependant, il est important de noter que le coût ne devrait pas être le seul critère de choix lors de l'achat d'un kit de premiers secours pour enfant. La qualité et la fiabilité des produits inclus dans le kit, ainsi que la réputation de la marque, doivent également être prises en compte pour s'assurer que le kit peut fournir les soins de premiers secours nécessaires en cas d'urgence.



# NOTRE PROPOSITION



Nous proposons une gamme de 3 kits de premiers soins spécialisés pour les bobos des enfants / bébés:

- Notre premier kit sera le plus petit et abordable en termes de prix. Il contiendra les soins essentiels pour les bobos du quotidien.
- Le deuxième kit sera conçu spécialement pour soigner les blessures de vacances. Il contiendra des produits tels que des spray répulsif anti-piqûres d'insecte et des crèmes apaisante en cas de piqûres.
- Notre troisième kit sera le plus complet. Il rassemblera tous les produits des éditions précédentes et plus.

Tous nos kits seront composés de produits de premiers soins de haute qualité. Concernant l'apparence, nous privilégierons une forme compacte avec plusieurs compartiments pour appuyer le côté pratique et facile d'utilisation du kit. De plus, ils seront habillés d'un packaging colorés d'un thème rappelant l'enfance.

Enfin, chacun de nos kits sera accompagné d'un mini-livret d'utilisation offrant en plus des instructions, des conseils pratiques et astuces pour les situations d'urgence.

## PACKAGING

Plusieurs thèmes proposés :



# PRODUIT



## 3 types de kit

Kit Bobo : les essentielles - 14.99 €



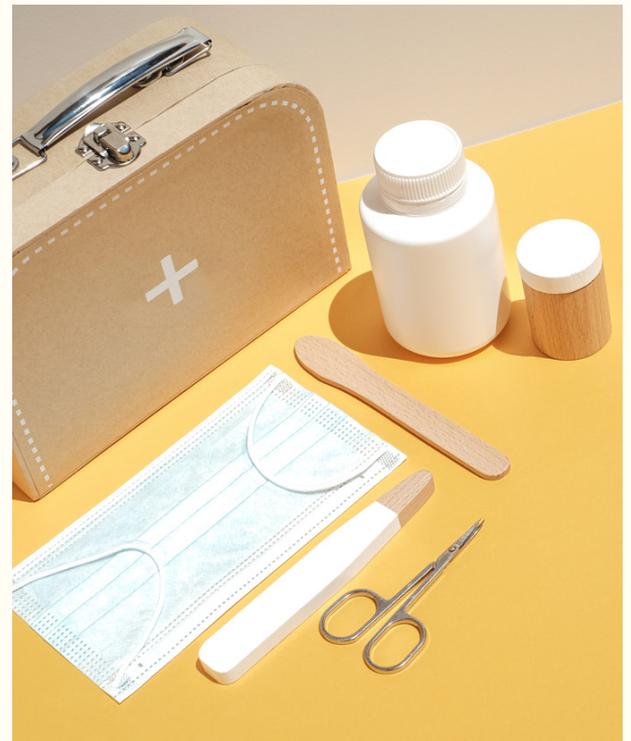
### Contenu :

- Thermomètre + Doliprane 300mg
- Compresses stériles
- Désinfectant mains
- Un antiseptique pour enfants
- Des pansements adhésifs de tailles différentes

20,99€ - Kit Bobo : en vacances

### Contenu :

- Thermomètre + Doliprane 300mg
- Compresses stériles
- Désinfectant mains
- Un spray répulsif à moustique spécial bébés
- Une crème apaisante piqûres d'insectes pour bébés
- Un antiseptique pour enfants
- Des pansements adhésifs de tailles différentes
- Un crochet à tique
- Une pince à écharde



# PRODUIT



## 3 types de kit

Kit Bobo : la totale ! - 35,99€



### Contenu :

- Thermomètre + Doliprane 300mg
- Des compresses stériles
- Du sparadrap hypoallergénique pour tenir les compresses
- Désinfectant mains
- Une paire de ciseaux à bout rond
- Crème cicatrisante et réparatrice
- Un spray répulsif à moustique spécial bébés
- Une crème apaisante piqûres d'insectes pour bébés
- Un antiseptique pour enfants
- Des pansements adhésifs de tailles différentes
- Un crochet à tique
- Une crème pour les fesses irritées en cas d'érythème fessier
- Une pince à écharde
- Une crème apaisante pour les brûlures mineures
- Une pommade pour les entorses et contusions
- L'huile d'amande douce LILLYDOO pour masser le ventre en cas d'inconfort et de flatulences

# CIBLE



Notre concept est d'importer le concept de kits bobo en France. Tandis que notre kit est constitué pour un usage sur les enfants, pour la promotion, nous nous adressons principalement aux parents en France, âgés entre 30 et 40 ans. Notre cible type serait un couple de trentenaires avec deux jeunes enfants. Nous aurons également une approche B2B, car nous devons également faire la promotion de nos produits auprès des pharmacies, parapharmacies et les grandes surfaces.

## PERSONA B2C

### PROFIL

Couple avec 2 enfants en bas âge (2 et 5 ans)  
36 ans  
Cadre  
Montpellier



### BIOGRAPHY

Thomas et Johana sont deux trentenaires jeunes actifs chargés de communication chez Michelin & Véolia. Ils habitent Montpellier et sont parents d'un petit Arthur de 5 ans et d'une petite Elise de 2 ans.

### MOTIVATIONS

Tous les quatre, ils forment une famille aimante et dynamique. Ils sont très actifs le weekend (vélo, ballade, plage, théâtre, etc.) et n'aiment pas rester sans rien faire. Ils ont à coeur l'éducation de leurs fils Arthur (sport, lecture, jeux de société, musique, etc.)

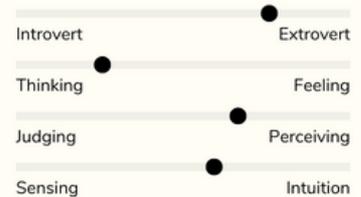
### GOALS

Réussir l'éducation de leurs enfants  
Monter les échellons au travail et gagner +  
Découvrir leur région et en général leur pays  
Réussir la balance entre vie pro et privée

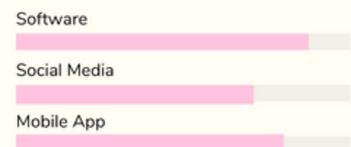
### FRUSTRATIONS

Echec de leurs enfants  
Perdre leur temps  
Pas assez de temps pour découvrir leur région et en général leur pays  
Imprévis

### PERSONALITY



### TECHNOLOGY



### BRANDS

Apple  
La vie claire  
Veja  
BMW  
Instagram / Tiktok / FB  
FamilyAlbum

En dehors des particuliers, nous nous adressons également à des structures chez qui nous pourront mettre en vente nos produits :

- **Les grandes surfaces : Accessibilité, flexibilité**

Afin que nos kits soient accessibles à tous les parents, il est nécessaire qu'on puisse les disposer dans le rayon pharmacie ou alors enfant des grandes surfaces.

- **Les pharmacies / Parapharmacies : Confiance, Crédibilité**

Nous nous adressons également aux pharmacie set parapharmacies pour gagner la confiance de notre cible et renforcer notre crédibilité car nous sommes tout d'abord un kit médical

# OBJECTIFS

**KIT BOBO**

UN BOBO, UNE SOLUTION

Accroître la notoriété des kits bobo et augmenter ses ventes

## CANAUX DE COMMUNICATION

### Promotion

Distribution et Collaborations	Evenementiels	Réseaux sociaux	Promotion et publicités
Pharmacies	Salons enfants	Tiktok : Témoignages parents	Magazines pour parents
Parapharmacies	Salons B2B dans l'industrie	Instagram : Reels tuto utilisation	Panneaux d'affichage près des écoles
Grandes surfaces	Ateliers pour enfants dans les écoles	Facebook : contenu informatif	Pub sur les sites web pour enfants
En ligne	Lancement de produits	YouTube kids : sensibilisation	Publicité TV

### Objectifs spécifiques:

Atteindre le seuil **6 000 ventes** dès la première année 2024, pour un **CA d'environ 80 000€**

### Mission :

"Notre mission est de fournir des solutions pratiques et efficaces pour les petits bobos du quotidien, en favorisant la guérison et le bien-être rapide."

### Message :

Un bobo, une solution. Nous proposons aux parents un kit complet pour soigner toutes les blessures du quotidien chez l'enfant. Kit bobos est une boîte facile à transporter contenant de nombreux produits médicaux adaptés aux sensibilités de l'enfant.

### Valeurs:

Sécurité, Confiance, Qualité, Accessibilité.

# PROMOTION



Pour notre communication auprès de nos cibles, nous privilégierons un ton rassurant, informatif et empathique. Nous mettrons en avant les avantages du produit pour les enfants, comme le fait qu'il soit pratique, complet, sécurisé, facile à transporter, et amusant grâce aux personnages. Voici quelques exemples :

## 1. Collaborer avec des professionnels de santé

Il est important de noter que nos kits pour enfants doivent être promus avec prudence et en respectant les règles en vigueur en matière de publicité pour les produits de santé.

- Les pharmacies pour renforcer notre crédibilité
- Les parapharmacies et les grandes surfaces pour attirer plus de clients.

## 2. Utiliser les réseaux sociaux

- Créer une page Facebook: Publier des photos et des vidéos attrayantes, et des tutos sur l'utilisation des kits
- Un compte Tiktok: Partager des témoignages de parents satisfaits

*Exemple de post Facebook:*



# PROMOTION



### 3. Evénements :

- Organiser des journées d'ateliers pour enfants dans les écoles le 9 septembre à l'occasion de la journée mondiale du secours. Date qui correspond aussi à la période de la rentrée scolaire
- Des campagnes de sensibilisation pour les parents pour faire connaître notre produit, et mettre en avant son importance et le fait qu'il aide à développer une compétence particulière chez les enfants qui est une certaine prise de responsabilité et d'habileté
- Participation dans des salons enfants de la région afin d'attirer de nouveaux clients.
- Participation dans des salons B2B type pharmaceutiques

### 4. Faire de la publicité :

#### En ligne:

- Sur les sites Web pour enfants
- YouTube enfants
- Pub sur Instagram

#### Traditionnelle:

- Les magazines pour parents
- Les panneaux d'affichage près des écoles avec des messages accrocheurs, des images émouvantes, des couleurs attirantes pour les enfants.

# PROMOTION



## ÉLABORER UN CALENDRIER DE PROMOTIONS

### Premier trimestre

- Trouver les fournisseurs, distributeurs ou des grossistes spécialisés dans les produits médicaux, les trousseaux de premiers soins ou les articles similaires.
- Obtenir les certifications nécessaires
- Planifier la logistique de l'importation, y compris le transport, le stockage et la distribution des kits bobo

### 2ème trimestre

- Développer une stratégie de marketing et de distribution pour atteindre nos clients potentiels.
- Identifier les canaux de distribution pertinents, tels que les pharmacies, les supermarchés, les sites de vente en ligne ou les partenariats avec d'autres entreprises.
- Développer des stratégies de promotion et de communication pour faire connaître les produits sur le marché français.
- Planifier les campagnes publicitaires et les actions promotionnelles tout au long de l'année.
- Tenir compte des périodes propices à la consommation et aux achats.
- Création d'un site web, un blog et des comptes Tiktok Facebook et Instagram
- Premières importations des kits
- Offre de lancement spéciale pour les premiers clients, avec une réduction ou un avantage exclusif.
- Mise en place d'un programme de parrainage pour inciter les premiers clients satisfaits à recommander votre startup.

# PROMOTION



## ÉLABORER UN CALENDRIER DE PROMOTIONS

### 3ème trimestre

- Organisation d'un événement de lancement en ligne, invitation des médias et des influenceurs pertinents.
- Publication régulière de contenus pertinents sur le blog et les réseaux sociaux pour susciter l'intérêt et l'engagement des prospects.
- Participation à une conférence ou à un événement de l'industrie pour établir des contacts et accroître la visibilité de votre startup.
- Collaboration avec des influenceurs ou des blogueurs pour qu'ils présentent votre produit ou service à leur public.

### 4ème trimestre

- Lancement d'une campagne publicitaire en ligne ciblée pour toucher notre cible B2C.
- Mise en place d'un programme de fidélité pour encourager les clients existants à revenir et à recommander nos kits.
- Publication d'études de cas ou de témoignages clients mettant en avant les résultats obtenus grâce à nos kits.
- Organisation d'un événement spécial ou d'un webinar pour présenter une nouvelle fonctionnalité ou une offre exclusive.

# BUDGET



## ALLOUER LES RESSOURCES NÉCESSAIRES

### Recherche et développement :

- Budget alloué pour la certification
- Etiquetation
- Budget formation d'équipe : responsable import et stock, Responsable marketing et communication, chef de produit, responsable commercial des ventes, responsable comptabilité
- Conception et fabrication de l'emballage du produit, en tenant compte des exigences légales et de l'attrait visuel pour les consommateurs français.
- Logiciels de suite bureautique, de gestion de projets, de comptabilité, de gestion des ressources humaines, et de gestion des relations clients.

### Logistique et transport :

- Coûts d'achat des produits
- Coûts d'expédition
- Frais de douane et taxes d'importation.
- Assurance
- Assurance transport pour couvrir les risques éventuels.

### Distribution et vente :

- Coûts de stockage et de gestion des stocks.
- Frais de distribution, notamment les commissions pour les distributeurs ou les revendeurs.
- Coûts liés à la création d'une identité de marque adaptée au marché français.

### Marketing et promotion :

- Création de supports marketing et publicitaires pour le lancement. Supports imprimés (brochures, flyers, etc.)
- Budget publicitaire pour promouvoir le produit (en ligne, médias sociaux, etc.)
- Événements promotionnels ou lancements de produits pour accroître la visibilité.
- Marketing d'influence et partenariat
- Fidélisation : coupons

# BUDGET

**KIT BOBO**

UN BOBO, UNE SOLUTION

## PRÉVISIONS BUDGÉTAIRES, 2024

		T1	T2	T3	T4
Recherche et Développement	Local	3000€	3000€	3000€	3000€
	Certification	5500€	0	0	0
	Salaires équipes	0	4000€	4000€	4000€
	Logiciels et bureautiques	0	450€	450€	450€
Logistique et transport	Douanes et taxes d'importation	0	1000€	1000€	1000€
	Transport	500€	1000€	1000€	1000€
Exécution	Achat des produits	1000€	2000€	3000€	7000€
	Conception et emballages	0	2000€	3000€	4000€
Publicité traditionnelle	Achat des spots TV	0	0	3000€	3000€
	Impression des affiches	0	800€	1300€	2000€
	Publicités sur magazines	0	1200€	1200€	1000€
	Evenementiels	0	1000€	5000€	5000€
	Partenariats	0	2000€	3000€	4000€
Publicité en ligne	Campagne AdWords	100€	600€	1200€	1500€
	Création de contenu (site web et réseaux sociaux)	1000€	300€	300€	300€
Total		9300€	19 350€	30 450€	37 250€
Total année		96 350€			

# PROMOTION



## ÉLABORER UN CALENDRIER DE PROMOTIONS

### PLAN STRATÉGIQUE DU PRODUIT

#### Actions

1er trimestre

2e trimestre

3e trimestre

4e trimestre

#### Développement et logistique

Trouver des fournisseurs et distributeurs

Gestion de l'importation et stock

#### Lancement du site web et création des réseaux sociaux

Lancement site web et création des RS

Publication des premiers contenus

#### Communication et marketing

Participation à un événement de l'industrie pour la prospection

Lancement officiel et promotion dans les écoles

#### Promotion et fidélisation

Collaboration avec des influenceurs

Ajustement des campagnes publicitaires

## MESURER LES RÉSULTATS ET AJUSTER LA STRATÉGIE

Nos indicateurs de performance clés (KPI) pour évaluer l'efficacité de nos actions de promotion:

- Statistiques de trafic sur nos réseaux sociaux.
- Le taux de conversion sur notre site web.
- Taux de ventes totales.
- Taux de croissance des ventes sur l'année.
- Taux de satisfaction clients: les retours des clients et les commentaires pour identifier les points forts et les domaines d'amélioration.
- Taux de recommandations.



**MERCI POUR  
VOTRE LECTURE**



**Souhila Chenine**