

Marketing Digital

Durée : 2h

Objectif : Comprendre les clés de la stratégie marketing de Décathlon

Format : Présentation (texte + image) A4 paysage réalisée avec Canva

Étape 1 : Définir le positionnement de décathlon :

- Comment décathlon a réussi à devenir une référence dans le domaine sportif ?
- Quelle cible pour quel client ?
 - Créer trois personas en mentionnant âge, situation familiale, métier, niveau scolaire, pratique sportive et les produits ciblés.
- Quelle est l'image de marque de Décathlon ? (slogan, visibilité nationale, internationale ?)
- Quelles sont les valeurs de l'enseigne ?
- Quels sont leurs concurrents ?

Étape 2 : Le marketing mix de décathlon

En utilisant la technique du marketing Mix aussi appelé les 4 P du marketing vous définirez les 4 piliers de la stratégie marketing de décathlon :

- 1 · Product (stratégie produit)
- 2 · Price (stratégie de prix)
- 3 · Place (stratégie de distribution)
- 4 · Promotion (stratégie de promotion)

Étape 3 : Leur stratégie digitale

- 1 · Quelle est la visibilité et suivi de décathlon sur les réseaux sociaux ? (chiffre, statistiques), détaillez.
- 2 · Quels sont les différents types d'exposition de Décathlon (owned, earned, paid media), développez.
- 3 · Pour conclure quels sont leur projet de développement.