

# #1 Étude de Cas

2018-2019



Réalisé par l'équipe  
Dekortikon

# 01

## L'entreprise et le Challenge



Be Belle et Nature est une société qui propose la pose et l'entretien de sisterlocks (coiffure afro-américaine). Notre challenge a été de populariser cette coiffure et de poser BBNat comme un expert dans ce domaine. Nous sommes partis de rien, une page facebook neuve et aucune communication digitale. L'objectif pour la créatrice est de pouvoir vivre de cette activité puis de développer son entreprise.

### "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.

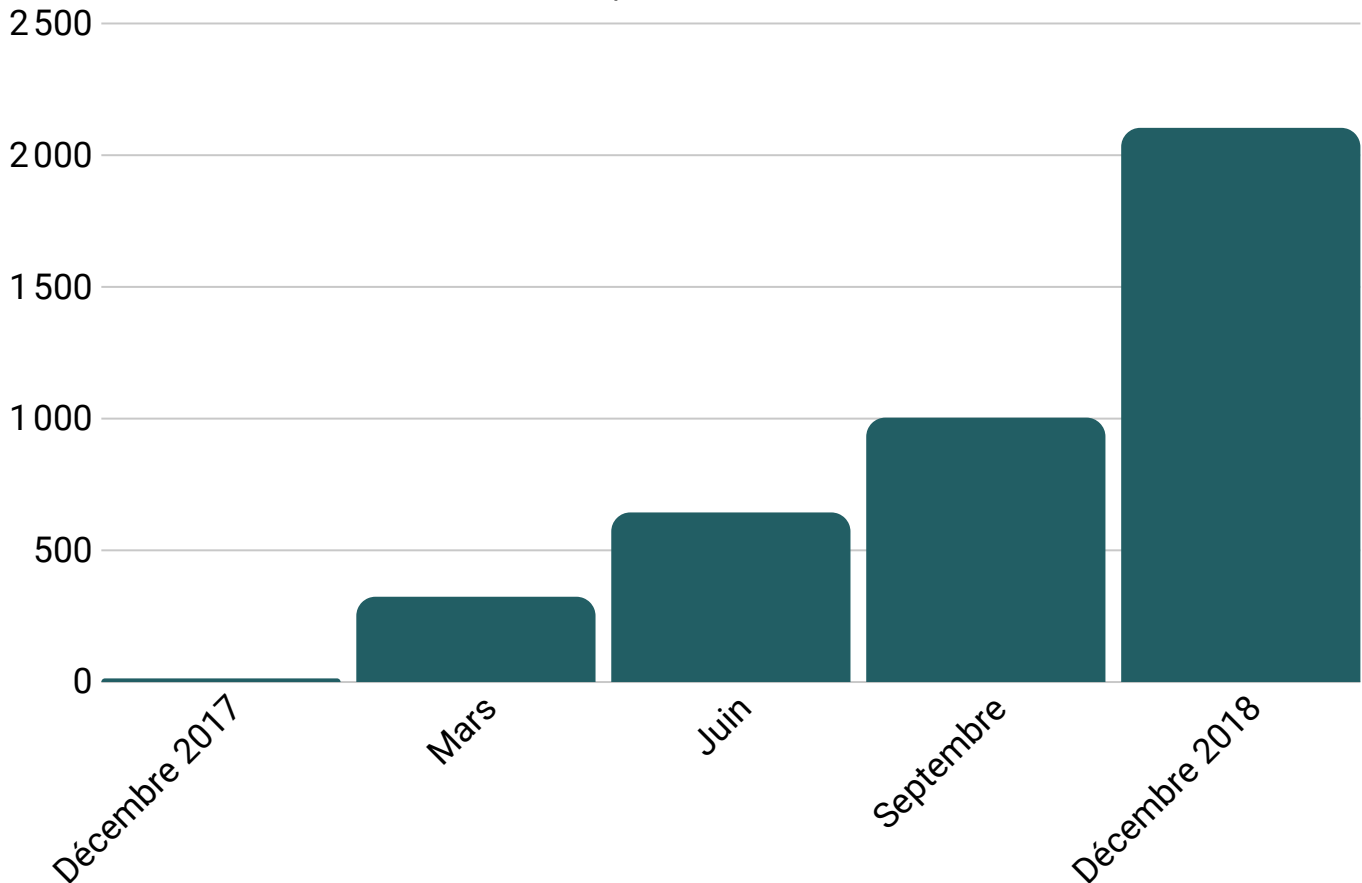
La publicité via Facebook a été notre principal levier pour acquérir des prospects qualifiés.

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



# Les Résultats 02

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

- Stratégie d'acquisition de fans
- Management de communauté
- Publicité et Lead magnet
- Utilisation d'audiences spécifiques

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 surprenant et positifs !