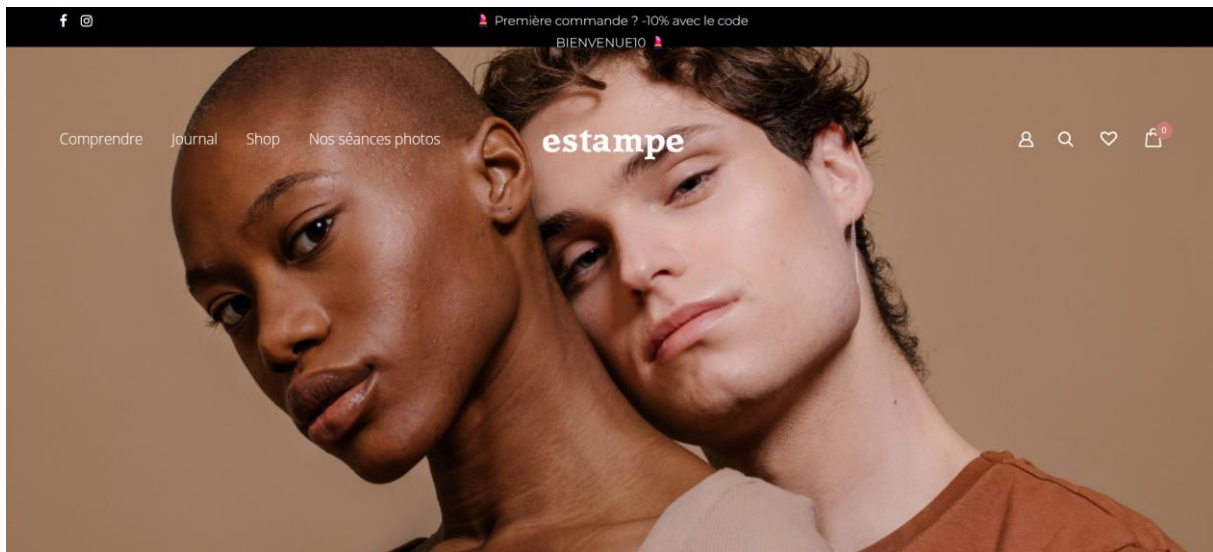


Johan
DOMINGUES TAVEIRA

Evaluation e-influence GR10

Cas ESTAMPE

L'entreprise Estampe Cosmetics



Estampe Cosmetics est une entreprise française créée le 26 mars 2020 et financée à partir d'une levée de fonds participative en 2020.

L'entreprise est l'une des pionnières à pénétrer le marché des cosmétiques rechargeables, 100% d'origine naturelle et surtout made in France.

La principale différence d'Estampe Cosmetics et les autres entreprises de cosmétiques, est que Estampe se base sur le positionnement sans genre.

En effet les produits s'adressent aussi bien à une clientèle féminine qu'à une clientèle masculine. Nous retrouvons cet aspect quasiment sur chaque image présente sur le site web de l'entreprise et les posts sur les réseaux sociaux de l'entreprise. Cela permet à Estampe Cosmetics « d'incarner la diversité de la beauté ».

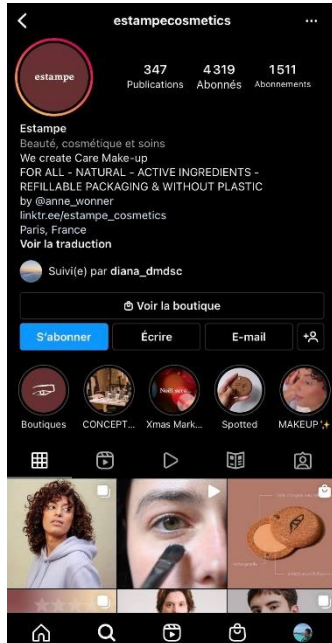


Les produits de maquillage proposés par l'entreprise sont vus comme les essentiels du quotidien, avec un rendu très naturel, à l'image de la composition de ces produits mais aussi de leur conception

de la beauté. De plus, la marque se différencie par rapport aux autres marques genderless (exemple Fenty Beauty) avec un positionnement plus « clinquant ».

Estampe Cosmetics est présente sur différents réseaux sociaux à savoir :

Instagram (@estampecosmetics) :



_ Nombre d'abonnés : 4319

_ Taux d'engagement = 0,77%

_ AVG de likes = 32,19

_ AVG commentaire = 0.94

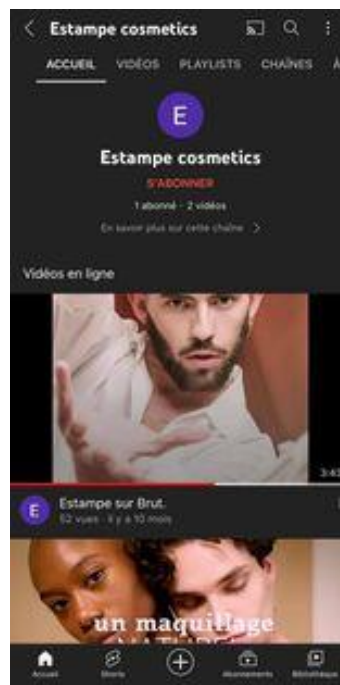
_ [Note Social Blade = C](#)

YouTube (Estampe cosmetics) :

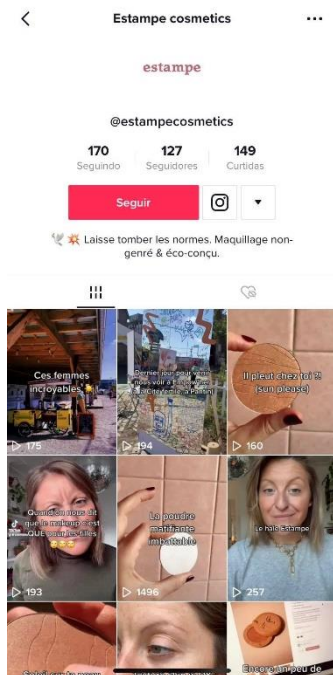
_ Nombre d'abonnés = 2

_ Nombre total de vues = 639

_ Chaîne créée le 7 janvier 2021



TikTok (@estampecosmetics) :



_ Nombre d'abonnés = 127

_ Nombre de like = 149

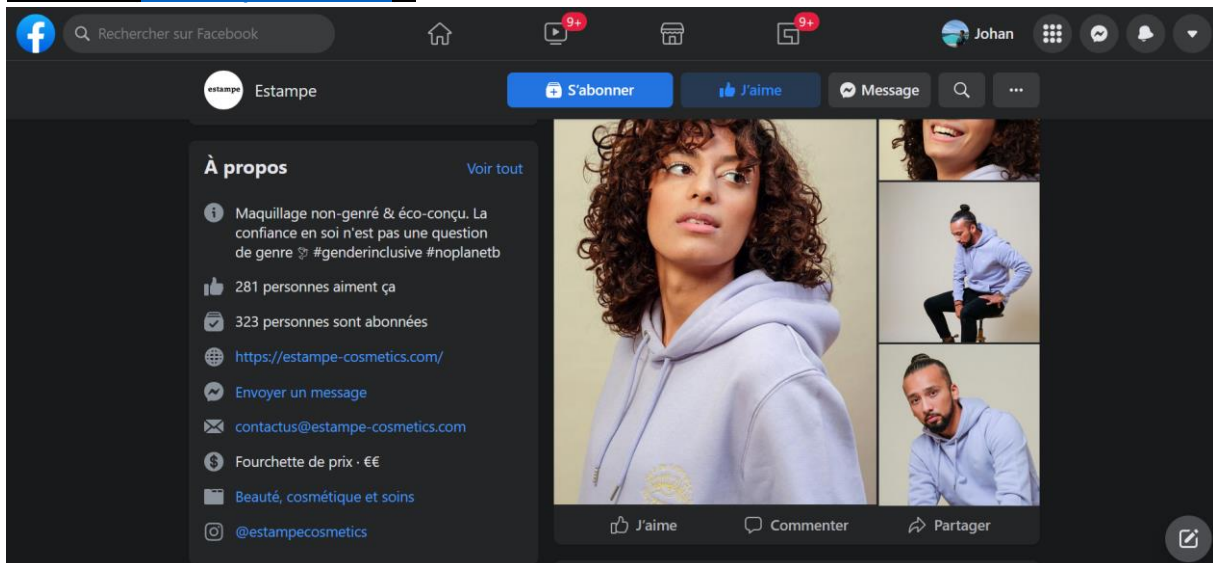
_ Nombre total de vues = 6 013

_ Nombre total de commentaires = 2

_ Nombre de vidéos publiées = 15

_ Taux d'engagement = $((149+2) / 127 / 15) \times 100 = 7,9\%$

Facebook (@estampecosmetics) :



_ Il est important de noter que la marque Estampe Cosmetics possède uniquement une boutique en ligne sur leur site internet www.estampe-cosmetics.com. L'espace shop ne contient uniquement que 5 produits.

I - L'audience cible :

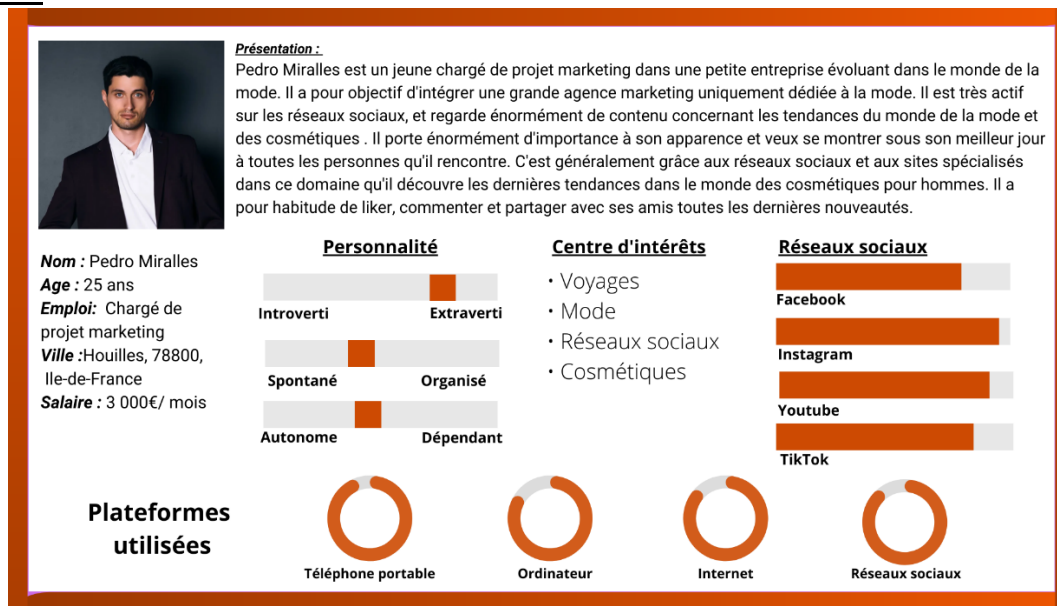
L'audience ciblée dans le cas présent (augmentation des ventes de produits de maquillage chez les hommes) s'agit plutôt :

- _ D'hommes âgés entre 20 et 30 ans
- _ Des hommes déjà dans la vie active
- _ Des hommes ayant une appétence pour l'univers cosmétique.
- _ Des hommes qui utilisent déjà des cosmétiques et du maquillage
- _ Des hommes qui aiment soigner leur image.
- _ Des hommes qui prennent soin de leurs peaux.
- _ Des hommes qui ont une certaine conscience écologique.
- _ Nous allons cibler en priorité les hommes sur le territoire Français

Nous pouvons voir que les attentes des hommes qui utilisent des cosmétiques sont différentes. En effet pour les hommes âgés de 20 à 25 ans, ceux-ci prêtent plus d'importance à leurs apparences. Pour les 25 – 30 ans les hommes sont plus enclins à acheter des produits pour hydrater la peau. Il faut savoir également que les hommes achètent plus de cosmétiques sur internet qu'en magasin (selon [Bivouak France](#)).

Par conséquent il faut que notre cible se basent aussi sur des consommateurs qui utilisent internet.

Persona



II – Sur les réseaux sociaux

A – Les réseaux sociaux à privilégier

_ Les réseaux sociaux à privilégier pour ce type de produits sont :

- Instagram ([@estampecosmetics](#)) : je décide de prendre ce réseau social car c'est l'un des meilleurs moyens de promouvoir / communiquer des produits pour une cible B to C. De plus la cible que nous recherchons à atteindre est généralement plus présente sur ce réseau social.
- YouTube ([Estampe cosmetics](#)) : je décide également de prendre ce réseau social, plus pour le contenu qui peut y être proposé. Nous pouvons expliquer mieux les produits lors d'une vidéo qui peut durer plusieurs minutes. De plus c'est un excellent moyen de présenter à la cible que l'on souhaite toucher, des vidéos tuto.
- TikTok ([@estampecosmetics](#)) : selon moi, Tiktok permettra à la marque d'améliorer sa visibilité et sa notoriété.

B – Les types d'activation

1 – Sur Instagram

_ Sur Instagram nous allons réaliser des posts en partenariat avec les influenceurs sélectionnés (Partie III) dans le but de faire connaître la marque et ses produits.

Voici un exemple de post qui pourra être réalisé avec 2 de nos influenceurs :



_ Aura lieu également sur le compte Instagram de la marque un concours uniquement dédié aux hommes. Ce concours sera relayé par les influenceurs partenaires (Partie III) de la marque dans 1 post, 3 semaines avant la révélation du concours. Le lot à gagner est un panier composé des 5 produits de la marque Estampe :

- Baume à lèvres
- Anticerne correcteur
- Le hâle
- Le boîtier

Voici un exemple du post concernant le concours sur la page Instagram de Estampe qui aura lieu jusqu'au 20 Avril 2022. Le vainqueur de ce concours sera divulgué lors d'un live sur les cross plateformes à savoir : Instagram, YouTube et TikTok. Cela sera également l'occasion de pouvoir échanger de manière plus directe avec les clients. Lors de cet évènement seront conviés nos 3 influenceurs partenaires (Partie III).



estampecosmetics

estampecosmetics 🎁 Jeux concours : Spécial homme 🎁

Le lot à gagner: Notre anticrème 100% d'origine naturelle.

Pour participer à notre concours:

- _ Identifier 3 de vos amis "hommes"
- _ Suivez la page @estampecosmetics
- _ Liker ce post
- _ Pour avoir plus de chances de remporter ce concours partager cette publication en story.

Le tirage au sort aura lieu le 20 Avril 2022, lors d'un live Instagram sur notre compte.

#concours #cosmétiquehommes

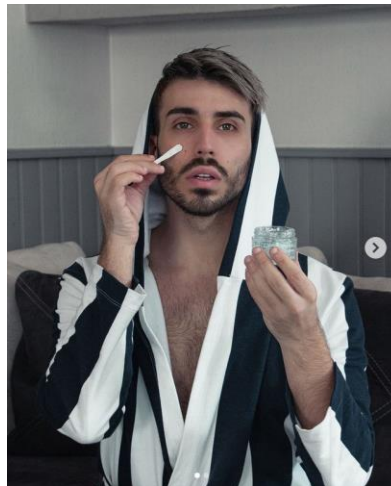
1 jour

34 J'aime

28 MARS

Ajouter un commentaire... Publier

Voici les exemples de post que les influenceurs feront :



jordan_mkp • S'abonner Paris

jordan_mkp !!! 🎁 GIVE AWAY TIME 🎁 !!!
[CONCOURS OUVERT]

Mes chatons ! 🐾

J'ai envie de crier Alléluia car la Gamme « Peace Water » de @caolion_europe sort ENFIN en exclusivité chez @sephorafrance 🎉

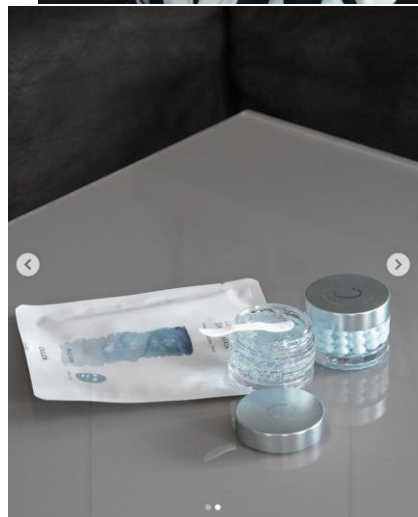
Pour l'occasion, l'un(e) d'entre vous va avoir la chance de gagner l'intégralité de cette gamme 🙌 :

- 💧 PEACE WATER AQUA FRESH GEL DAY CREAM - Gel Hydratant (Précisons que je m'en sers tous les jours depuis 6 mois et qu'il est absolument incroyable 🥰)
- 💧 PEACE WATER AQUA DROP GEL NIGHT MASK - Masque de nuit hydratant
- 💧 PEACE WATER LUMINA VITA SHEET MASK - Masque visage

3 193 J'aime

3 JUIN 2019

Ajouter un commentaire... Publier



jordan_mkp • S'abonner Paris

💧 PEACE WATER LUMINA VITA SHEET MASK - Masque visage Hydratation intense

Pour Participer c'est très simple :

- Suivre mon compte @Beautyction et celui de @caolion_europe
- Liker et commenter « Je participe 💧 » en taguant deux amis Fans de soin
- BONUS pour ceux qui souhaitent doubler leurs chances : Partager ce concours en mentionnant @beautyction et @caolion_europe

Je croise les doigts 🙌 pour chacun d'entre vous mes petits chats 🥰❤️

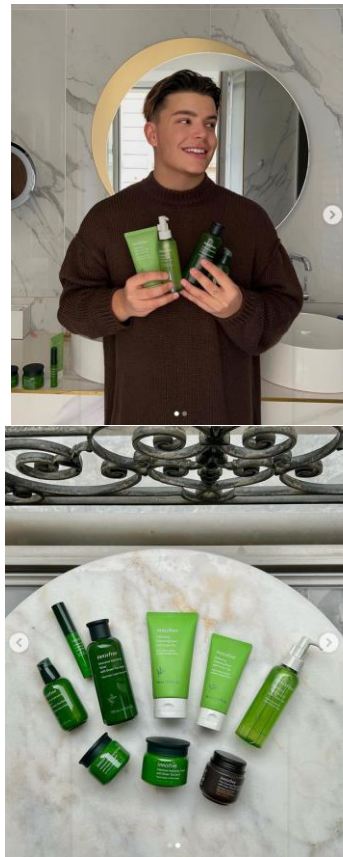
Modifié · 146 sem

chloe_beauregard Je participe 💧 @candice_journoud @caolion_europe

3 193 J'aime

3 JUIN 2019

Ajouter un commentaire... Publier



2 – Sur YouTube

_ Sur YouTube nous approcherons des influenceurs partenaires (partie III) qui pourront parler de nos produits et les tester dans des vidéos. De plus ceux-ci pourront promouvoir le concours instagram dans leur vidéo.

_ Lors du live du concours nous inviterons les influenceurs partenaires de la marque (**Partie III**) dans les locaux pour qu'ils puissent échanger virtuellement avec leurs fans, et faire découvrir encore mieux les produits / les dernières nouveautés.

3 – Sur TikTok

_ Sur TikTok, nous privilégierons les vidéos tuto make-up de manière accéléré. Avec un avant – après à la fin des vidéos. Nous essayerons de lancer sur TikTok, une nouvelle Trend #estampeartist. Cette trend consistera à voir les plus beaux make-up naturels d'hommes sur une musique bien particulière. La musique qui serait le plus approprié à cette trend serait [«Happy » de Pharrell Williams](#). En termes de symbolique, cela représentera pour la marque plusieurs de ses valeurs, notamment la joie, le fait de s'accepter et d'avoir de l'estime de soi. Pour lancer cette trend, nous nous appuierons sur nos influenceurs partenaires (**Partie III**).

_ Puis bien évidemment la révélation du vainqueur du concours Instagram se réalisera également en live sur TikTok.

III – Le choix des Influenceurs

Les influenceurs sélectionnés communiqueront sur leurs réseaux l'existence de notre concours et le déroulé de celui-ci.

A - @richaard2609

Richard est un jeune youtubeur et influenceur Instagram de 26 ans. Il fait partie des influenceurs cosmétiques les plus tendances du moment ! C'est un passionné de maquillage, et il en a fait son travail. Aujourd'hui, il vit pleinement de sa passion à travers le marketing de réseau. Il a également travaillé avec d'autres marques auparavant.



Sur les réseaux @richaard2609 c'est :

Sur Instagram :

- _ 228,862 abonnés
- _ Un taux d'engagement de 4,15%
- _ AVG Likes : 8 444.06
- _ AVG Commentaires : 1 044.00
- _ Note Social Blade Rank = B-

Sur YouTube :

- _ 316K d'abonnés
- _ 25 496 262 vues au total
- _ Taux d'engagement = 1.46 %
- _ Note Social Blade Rank = B

Sur TikTok :

- _ 141 600 abonnés
- _ 2 900 000 likes
- _ Nombre de likes moyen = 13.7K
- _ Taux d'engagement = 11.08%
- _ Note Social Blade = C-




_ J'ai choisi de prendre cet influenceur pour promouvoir les produits de la marque Estampe, car il a un bon taux d'engagement sur les différentes plateformes où nous souhaitons promouvoir nos produits / marque. De plus le contenu qu'il propose est parfaitement en corrélation avec les valeurs de la marque Estampe. C'est un jeune qui s'assume, franc. Son talent pour les tutos est également essentiel, pour pouvoir présenter des produits.

_ Il est à noter également, que la cible qu'il touche avec ses vidéos / posts, est exactement la même cible que nous souhaitons attirer à savoir les 20 – 30 ans.

B - @jordan_mkp

Jordan est un jeune makeup artist de 24 ans vivant à Paris. C'est un passionné par le maquillage, et les cosmétiques de tout genre. Aujourd'hui il en a fait son métier. Il incarne dans ses créations le talent et l'élégance. Il est également connu pour son don de la musique. Sur ces réseaux sociaux, nous pouvons voir qui, il a maquillé et généralement il s'agit de stars et d'autres influenceurs (ex : Eva Longoria, @lianeanea, @giuseppacl, @bastoswithlove, @jerome.c_, etc).



		
_ 33 765 abonnés	_ 70 K abonnés	_ 23,7K abonnés
_ Taux d'engagement = 2.95%	_ 3 635 301 vues	_ 388,1K de likes
_ AVG Likes : 980.06	_ Taux d'engagement = 3.31%	_ Taux d'engagement = 34,11%
_ AVG commentaires : 16.50	_ Note Social Blade : C+	
_ Note Social Blade : B-		

_ Comme pour @richaard2609, j'ai choisi de prendre cet influenceur pour promouvoir les produits de la marque Estampe, car il a un bon taux d'engagement sur les différentes plateformes où nous souhaitons promouvoir nos produits / marque.

_ De plus, Jordan a des contacts avec d'autres influenceurs qui évoluent dans le monde de la mode et cosmétiques. Dans l'hypothèse, en les maquillant, avec les produits de la marque Estampe, ceux-ci pourront identifier Jordan, qui lui dira les produits qu'il a utilisé pour maquiller ces influenceurs.




_ Les valeurs que Jordan intègre dans ses vidéos sont identiques à celles qu'Estampe souhaite retransmettre auprès des internautes.

_ Il est à noter que Jordan est un professionnel dans le monde du maquillage, et que son avis sur tels produits a une résonance importante auprès de ses abonnés. La cible de Jordan est certes un peu plus âgée (25 – 35 ans) et plus « professionnelle » que celle de Richard mais reste tout de même dans la tranche d'âge que nous souhaitons atteindre.

C - Winslegue

_ Winslegue de son vrai nom Wesley, est un influenceur beauté. Il s'est fait connaître grâce à ses vidéos sur YouTube avec sa chaîne « Les Tutos de Winslegue ». Il a une communauté quasiment 100% masculine. Actif sur les réseaux sociaux ça communauté ne fais que de croître. En plus de ses réseaux sociaux il possède également un blog où il post également régulièrement des Tutos.



		
_ 20 072 abonnés	_ 170.6k abonnés	_ 1 071 abonnés
_ Taux d'engagement = 10.95%	_ 34 068 659 vues totalisées	_ 2 240 de likes
_ AVG Likes : 2 148.94	_ Taux d'engagement = 2.6%	_ Nb de vues totales : 104 490
_ AVG commentaires : 49.81	_ Note Social Blade : B-	_ Taux d'engagement = 22,6%
_ Note Social Blade : B-		

_ La cible que touche Wesley, est « différente » par rapport à celles des 2 influenceurs ci-dessus. En effet, si pour Richard et Jordan, le public qu'ils touchent est assez paritaire entre le nombre de femmes et d'hommes, pour Wesley il s'agit beaucoup plus d'hommes. En termes d'âges tous les influenceurs sélectionnés ont les mêmes cibles. Ce qui nous convient parfaitement car se sont ces cibles que nous souhaitons toucher également.

_ J'estime que Wesley soit d'un bon influenceur pour promouvoir les produits de la marque sur Instagram et Tiktok notamment (là où ils ont les meilleurs taux d'engagements). Il reflète également certaines valeurs de la marque.

_ Wesley a une vraie aura auprès de ses abonnés. Il possède de forts taux d'engagement sur les différentes plateformes où il est présent. C'est un point essentiel dans la sélection de cet influenceur.