

Réflexion stratégique de communication



Nouvelle problématique de communication :

Comment s'adresser à un grand public alors que... ?

Complétez la problématique :

Comment s'adresser à un grand public alors que notre positionnement actuel se veut technique ?

Expliquez votre choix :

Homnyx doit repenser sa manière de communiquer afin de conserver sa crédibilité auprès d'un public passionné de tech, tout en rendant son discours accessible, rassurant et engageant pour le grand public.

Nouvelles cibles de communication à viser :

Cibles primaires :

Tous les leaders au sein des foyers.

>Ce sont les personnes qui prennent le plus souvent les décisions liées à l'organisation de leur maison (achats, sécurité, équipements...). Ils ne sont pas forcément experts en technologie mais savent reconnaître une solution utile. Ils veulent que les choses fonctionnent simplement, sans prise de tête. C'est une cible centrale si l'on veut convaincre rapidement.

Proposez un persona associé aux cibles primaires décrites :

OPENCLASSROOMS

Exemple de persona associé aux cibles primaires décrites :

*Sandrine, 44 ans, cadre dans la fonction publique
Elle vit avec ses deux enfants dans une maison en périphérie de grande ville.
Elle gère toute la logistique domestique, veut se faciliter le quotidien, mais n'a ni le temps ni l'envie de se plonger dans des notices techniques. Elle veut une solution clé en main.
Elle aime bien regarder les vidéos d'astuces maison sur les réseaux sociaux.
Elle adore regarder les émissions déco à la télévision.*

Cibles secondaires :

Tous les publics qui peuvent influencer directement ou indirectement les comportements d'achat de la cible primaire. Comme :

- > Les journalistes (de la presse spécialisée ou non-spécialisée) qui souhaitent écrire des articles portant sur des sujets nouveaux, et pour lesquels le grand public peut éprouver un intérêt.
- > Les influenceurs orientés tech & gaming, type YouTubeur (ils peuvent mettre en avant des produits de ce type auprès du grand public, du fait de leur audience)

Proposez un persona associé aux cibles secondaires décrites :

Exemple de persona associé aux cibles secondaires :

*Théo, 32 ans, créateur de contenus spécialisé tech sur TikTok
Il partage chaque jour des tests produits, des comparatifs et des démos en vidéos courtes pour sa communauté de passionnés. Il a transformé un coin de son appartement en véritable mini studio. Toujours à l'affût des nouveautés du marché de la tech, il cherche des objets malins, stylés et simples à mettre en scène. Ce qu'il aime : les innovations qui bluffent en moins de 15 secondes et dont il peut parler avec authenticité.*

Cœur de cible :

Les millennials, aussi appelés génération Y ou digital natives.

OPENCLASSROOMS

>Ils ont franchi (peut-être récemment) un cap de vie : emménagement, premier achat immobilier, naissance d'un enfant... Ou tout simplement envie de structurer le quotidien.

Ce public est déjà familier avec certaines technologies (smartphone, applications, objets connectés de base), mais sans être passionné ou spécialiste. Ce qu'ils recherchent : du confort, de la sécurité, de la praticité... sans complexité.

Proposez un persona associé au cœur de cible décrit :

Exemple de persona associé au cœur de cible :

Nora, 27 ans, agent immobilier

Nora vient d'acheter son premier appartement dans une grande ville. Elle veut se sentir bien chez elle, avec un équipement moderne et rassurant, sans se transformer en experte domotique. Elle découvre Homnyx grâce à un post sponsorisé sur Instagram. Ce qu'elle aime : un design soigné, une appli intuitive, et la sensation d'avoir « une maison qui s'adapte à elle ».

Nouveaux objectifs à atteindre :

- Faire tester Homnyx.
- Faire augmenter l'attachement du public envers la marque.
- Faire savoir où et comment acheter les produits Homnyx.
- Faire savoir quels sont les distributeurs et revendeurs de Homnyx.
- Faire acheter Homnyx.
- Faire assimiler que Homnyx est un partenaire de confiance.
- Faire comprendre les caractéristiques et les résultats des produits Homnyx.
- Intégrer un lien émotionnel entre le public et Homnyx.
- Faire recommander Homnyx par ses utilisateurs.

Classez ces objectifs dans le tableau ci-dessous :

Objectifs	
------------------	--

OPENCLASSROOMS

<p>Cognitifs (Faire connaître)</p>	<ul style="list-style-type: none">- Faire savoir où et comment acheter les produits Homnyx.- Faire savoir quels sont les distributeurs et revendeurs de Homnyx.- Faire comprendre les caractéristiques et les résultats des produits Homnyx.
<p>Affectifs (Faire aimer)</p>	<ul style="list-style-type: none">- Faire augmenter l'attachement du public envers la marque.- Faire assimiler que Homnyx est un partenaire de confiance.- Intégrer un lien émotionnel entre le public et Homnyx.
<p>Conatifs (Faire agir)</p>	<ul style="list-style-type: none">- Faire tester Homnyx.- Faire acheter Homnyx.- Faire recommander Homnyx par ses utilisateurs.