



Table des Matières

Profil entreprise.....	3
• Financement :	3
• Mission :	3
• Leurs valeurs :	3
• Leurs engagements :	3
Huile essentielle de géranium rosat.....	4
Les personnes qui pourraient être des personnalités d'acheteurs.....	5
• Persona : Asiatique	6
• Persona : Américaine	7
• Persona : Française	8
• Persona : Mexicaine	9
• Persona : Africain	10
Marketing de l'entreprise.....	11
• Quels sont les 4 P du marketing?	11
Marketing visible de l'entreprise.....	11

Profil entreprise

Entreprise	: ORIENTAL GROUP
Ville	: Marrakech
Pays	: Maroc
Secteur d'activité	: Marketing, communication, médias Distribution, vente, commerce de gros

Financement :

- ORIENTAL GROUP donne à BAYTI Association un pourcentage de son chiffre d'affaires pour chaque kilo d'huile vendue. Ainsi, chaque fois que vous achetez de l'huile d'argan marocaine d'Oriental Group, vous contribuez à l'Association BAYTI.

Mission :

La mission de l'Association BAYTI est de soutenir des projets qui visent à:

- améliorer l'éducation des enfants,
- offrir des possibilités socioéconomiques aux femmes et à leurs familles.

Leurs valeurs :

Responsabilité :

- Nous traitons nos clients avec respect et professionnalisme
- L'inventivité d'Oriental group permet de répondre aux besoins de ses clients. Chacun œuvre et s'implique pour la satisfaction des clients et la réussite de l'entreprise

Authenticité :

- Nous nous engageons à fournir un produit d'origine Marocaine, avec sincérité et dévouement.

Leurs engagements : Une intégration verticale

- Oriental Group réussi à garantir la qualité prodigieuse de ses produits en faveur de l'intégration verticale de ses productions. **Le Bio au quotidien**
- Oriental group a pour but la satisfaction des besoins du marché, c'est pour cette raison que Oriental group est souscrite dans une agriculture raisonnée et biologique, dans le respect des normes.

Conformité aux standards

- Tous nos produits sont certifiés selon les normes internationales en vigueur.

Huile essentielle de géranium rosat

La vente d'huile essentielle de géranium rosat à des grossistes demande une stratégie soigneusement élaborer. L'utilisation de la méthodologie inbound peut être un moyen efficace d'attirer l'attention des grossistes potentiels, de les engager avec des contenus pertinents et de les convertir en clients fidèles. Maintenant je vais vous montrer comment mettre en œuvre une stratégie pour vendre les huiles essentielles de géranium rosat à des grossistes :

- **Comprendre le marché et le public cible** : les grossistes servent principalement d'intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs finaux particuliers ou professionnels. Les grossistes avant de l'achat ils doivent être sûr que les produits qui sont décidés à être vendus soit tendance.
- **Connaître les exigences en matière de qualité et de certification** : Les grossistes peuvent avoir des exigences spécifiques concernant la qualité des produits, les certifications requises (bio, par exemple), et les normes de sécurité alimentaire.
- **Comprendre leur stratégie de vente et de marketing** : Savoir comment les grossistes commercialisent et vendent leurs produits peut nous aider à aligner nos efforts de marketing et à fournir du matériel de support adapté, comme des brochures, des échantillons gratuits, ou des données sur les bienfaits de nos huiles
- **Écouter et recueillir des feedbacks** : La communication régulière est essentielle. Prendre le temps de recueillir des feedbacks sur nos produits, services, et processus de livraison. Cela nous permettra d'ajuster nos offres pour mieux répondre à leurs besoins et d'améliorer la satisfaction client
- **Proposer un soutien et un service client de qualité** : Un bon support et service client peuvent faire toute la différence. Être réactif et disponible pour répondre à leurs questions, résoudre les problèmes rapidement, et fournir une assistance technique si nécessaire. Utilisez des outils de CRM (Customer Relationship Management) pour suivre les interactions avec nos prospects et personnaliser notre communication avec eux.
- **Offres spéciales pour les grossistes** : Pour attirer des grossistes, vous pouvez créer des offres spéciales qui leur sont destinées, comme des prix de gros avantageux, des conditions de paiement flexibles, ou des promotions exclusives. Assurez-vous de communiquer clairement ces offres dans votre marketing entrant.

•

Les personnes qui pourraient être des personnalités d'acheteurs

Les personnes sont représentées de différente manière notamment avec leur intérêt varié. Par exemple on n'a ceux qui font ça pour leurs bien êtres, l'écologie, la professionnelles et les personnes attirer par les prestiges du luxe que peut rapporter l'huile :

- Privilégient les remèdes naturels et les thérapies alternatives pour maintenir leur santé et bien-être. Ils sont souvent à la recherche de produits biologiques et écologiques, y compris les huiles essentielles pour leurs propriétés thérapeutiques.
- Les personnes intéressées par l'aromathérapie et ses bienfaits sur l'esprit et le corps seront naturellement attirées par l'huile de géranium rosat.
- Les individus qui préfèrent créer leurs propres produits de beauté pour éviter les substances chimiques et les additifs trouvés dans les produits commerciaux pourraient être particulièrement intéressés par l'huile de géranium rosat. Cette huile est prisée pour ses propriétés bénéfiques pour la peau, comme l'équilibrage du sébum et l'amélioration de l'aspect de la peau.
- Les personnes soucieuses de l'environnement et intéressées par un mode de vie durable peuvent être attirées par l'huile de géranium rosat, surtout si elle est produite de manière éthique et durable. Elles recherchent des produits qui reflètent leurs valeurs écologiques et leur désir de minimiser l'impact environnemental.
- Les thérapeutes, les masseurs, les esthéticiennes, et d'autres professionnels travaillant dans les secteurs du bien-être et de la beauté peuvent être intéressés par l'huile de géranium rosat pour ses applications thérapeutiques et cosmétiques. Ils recherchent des huiles de haute qualité pour offrir le meilleur service à leurs clients.
- Les personnes attirées par l'art de la parfumerie et la création de senteurs uniques pourraient être séduites par l'huile essentielle de géranium rosat en raison de son parfum floral et riche, souvent utilisé comme substitut à l'huile de rose dans les parfums.
- Certaines personnes sont attirées par les produits de luxe et exclusifs, y compris les huiles essentielles rares ou considérées comme particulièrement précieuses. L'huile de géranium rosat, avec son profil aromatique distinct et ses nombreuses applications, peut séduire ce segment de marché.

Pour les atteindre efficacement, il est important de communiquer les nombreux bienfaits et utilisations de l'huile, tout en alignant le message marketing avec les valeurs et les intérêts de chaque groupe

Persona : Asiatique

Nom: Min-Ji Kim

Âge: 32 ans

Profession: Graphiste freelance

Localisation: Séoul, Corée du Sud

Langue : Coréen : Mandarin, Anglais (niveau professionnel)

Intérêts:

- Bien-être et soins personnels.
- Yoga et méditation.
- Design et art contemporain.
- Voyager pour découvrir de nouvelles cultures et cuisines.

Problématiques et besoins: Min-Ji mène une vie très active et trouve peu de temps pour se détendre et se recentrer. Elle recherche des solutions naturelles pour gérer son stress quotidien, améliorer sa qualité de sommeil et prendre soin de sa peau sensible et sujette aux imperfections.

Utilisation de l'huile de géranium rosat:

- **Pour le bien-être et la gestion du stress:** Min-Ji utilise l'huile de géranium rosat en diffusion dans son espace de travail pour créer un environnement apaisant et stimulant la concentration. Elle apprécie également quelques gouttes dans son bain le soir pour se détendre après une longue journée de travail.
- **Soins de la peau:** Ayant une peau sensible, Min-Ji intègre l'huile de géranium rosat dans sa routine de soin en l'ajoutant à sa crème hydratante pour ses propriétés équilibrantes et purifiantes. Cela l'aide à maintenir une peau claire et à réduire l'apparence des imperfections.
- **Amélioration du sommeil:** Avant de se coucher, elle applique une petite quantité d'huile de géranium rosat mélangée à une huile porteuse sur ses points de pulsation pour favoriser la relaxation et améliorer la qualité de son sommeil.

Objectifs avec l'huile de géranium rosat:

- **Réduire le stress et l'anxiété:** Trouver une méthode naturelle et efficace pour gérer le stress quotidien.
- **Améliorer la santé de la peau:** Utiliser des produits de soin naturels pour traiter et prévenir les problèmes de peau sans aggraver sa peau sensible.

Améliorer la qualité du sommeil: Chercher des solutions naturelles pour favoriser un sommeil réparateur et profond.

Min-Ji représente une personne consciente de sa santé et de son bien-être, ouverte aux méthodes naturelles pour améliorer sa qualité de vie. L'huile de géranium rosat joue un rôle clé dans sa routine quotidienne, lui apportant des bénéfices tangibles en termes de gestion du stress, de soins de la peau et d'amélioration du sommeil

Persona : Américaine

Nom Emily Johnson

Âge 35 ans

Profession: Enseignante de yoga

Localisation: Los Angeles, Californie, États-Unis

Langue : Anglais (langue maternelle)

Intérêts:

- Pratique du yoga et de la méditation.
- Alimentation saine et végétarienne.
- Mode de vie holistique et bien-être.
- Développement personnel et croissance spirituelle.

Problématiques et besoins: Emily cherche des moyens naturels pour améliorer son bien-être général, réduire le stress de sa vie quotidienne et maintenir une peau saine malgré les défis de son environnement urbain et souvent pollué.

Utilisation de l'huile de géranium rosat:

- **Pour la relaxation et la méditation:** Emily incorpore l'huile de géranium rosat dans ses séances de méditation et de yoga pour favoriser un état de calme intérieur et de centrage. Elle l'applique sur ses poignets et son cou avant de commencer sa pratique pour bénéficier de ses propriétés apaisantes.
- **Soins de la peau:** Consciente des effets néfastes de la pollution et du stress sur sa peau, Emily utilise l'huile de géranium rosat comme ingrédient clé dans sa routine de soin du visage. Elle mélange quelques gouttes dans son hydratant quotidien pour aider à réguler la production de sébum et à maintenir une peau éclatante et équilibrée.
- **Parfum naturel:** Emily aime l'odeur délicate et florale de l'huile de géranium rosat et l'utilise comme parfum naturel. Elle en applique une petite quantité sur ses poignets et derrière ses oreilles pour profiter de son arôme subtil tout au long de la journée.

Objectifs avec l'huile de géranium rosat:

- **Réduire le stress et l'anxiété:** Trouver des méthodes naturelles pour se détendre et se recentrer dans un monde souvent agité.
- **Maintenir une peau saine:** Utiliser des produits de soin naturels pour protéger sa peau contre les agressions extérieures et maintenir son éclat naturel.
- **Favoriser une ambiance apaisante:** Intégrer des pratiques aromatiques pour créer un environnement harmonieux et propice à la relaxation.

Emily incarne une personne engagée dans un mode de vie holistique, axée sur le bien-être et la connexion avec elle-même et son environnement. Pour elle, l'huile de géranium rosat est bien plus qu'un simple produit de beauté ; c'est un outil précieux pour cultiver un équilibre physique, émotionnel et spirituel dans sa vie quotidienne.

Persona : Française

Nom : Camille Dubois

Âge 28 ans

Profession: Consultante en développement durable

Localisation: Paris, France

Langue : Français (langue maternelle), Anglais (courant)

Intérêts:

- Mode de vie écologique et respectueux de l'environnement.
- Yoga et méditation pour le bien-être mental.
- Cuisine saine et végétarienne.
- Cosmétiques naturels et produits de beauté artisanaux.

Problématiques et besoins: Camille accorde une grande importance à l'utilisation de produits respectueux de l'environnement et de sa santé. Elle cherche des solutions naturelles pour prendre soin d'elle-même et de la planète tout en jonglant avec les défis du mode de vie urbain.

Utilisation de l'huile de géranium rosat:

- **Soins de la peau:** Camille intègre l'huile de géranium rosat dans sa routine de soins du visage. Elle l'applique mélangée à une crème hydratante le matin et le soir pour aider à équilibrer sa peau mixte et à prévenir les imperfections. Elle apprécie son action régénérant et purifiante.
- **Aromathérapie:** Pour se détendre après une journée chargée, Camille diffuse de l'huile de géranium rosat dans son salon. Son parfum floral et apaisant crée une atmosphère relaxante qui lui permet de décompresser et de se ressourcer.
- **Fabrication de cosmétique maison:** Camille utilise également l'huile de géranium rosat comme ingrédient dans la fabrication de ses propres cosmétiques naturels. Elle concocte des baumes à lèvres, des crèmes pour le corps et des masques pour le visage, en veillant à utiliser des ingrédients biologiques et durables.

Objectifs avec l'huile de géranium rosat:

- **Prendre soin de sa peau de manière naturelle:** Utiliser des produits cosmétiques respectueux de l'environnement et de sa santé pour maintenir une peau saine et éclatante.
- **Promouvoir le bien-être mental:** Intégrer des pratiques d'aromathérapie pour favoriser la relaxation et la détente après une journée chargée.
- **Adopter un mode de vie écologique:** Opter pour des alternatives naturelles et durables dans sa routine de beauté et de bien-être pour réduire son impact sur l'environnement.

Camille incarne une consommatrice consciente et engagée, qui accorde une grande importance à la qualité des produits qu'elle utilise et à leur impact sur l'environnement. Pour elle, l'huile de géranium rosat est bien plus qu'un simple produit de beauté ; c'est un symbole de son engagement envers un mode de vie écologique et sain.

Persona : Mexicaine

Nom : Maria Rodriguez

Âge : 35 ans

Genre : Féminin

Localisation : Mexico City, Mexique

Langue : Espagnol (langue maternelle), Anglais (intermédiaire)

Intérêts:

- **Secteur d'activité** : Cosmétiques naturels et bien-être.
- **Poste** : Responsable des achats.
- **Expérience** : 10 ans dans l'industrie des produits de bien-être et des cosmétiques naturels, avec une expertise dans l'identification de fournisseurs de qualité.
- **Type d'entreprise** : Entreprise de taille moyenne spécialisée dans la fabrication et la distribution de produits de bien-être et cosmétiques naturels en Amérique latine. □
- **Taille de l'entreprise** : 50-100 employés

- **Canaux privilégiés** : Réseaux sociaux comme Instagram et Facebook pour découvrir de nouveaux produits et suivre les tendances, recherche sur Google pour trouver des informations sur les fournisseurs.
- **Recherches fréquentes** : Ingrédients naturels pour les produits de bien-être et cosmétiques, recettes de beauté maison, marques éthiques et durables.

Objectifs avec l'huile de géranium rosat:

- **Principal objectif** : Identifier des fournisseurs fiables d'huile essentielle de géranium rosat pour développer de nouveaux produits et répondre à la demande croissante de produits naturels en Amérique latine.
- **Objectifs secondaires** : Offrir des produits de qualité supérieure à sa clientèle, renforcer la réputation de l'entreprise en tant que leader dans l'industrie du bien-être naturel en Amérique latine.

- **Défis** : Identifier des fournisseurs de confiance d'huile essentielle de géranium rosat, garantir la qualité et la traçabilité des produits.
- **Pain points** : S'assurer que les produits répondent aux normes réglementaires et écologiques en Amérique latine, trouver des fournisseurs offrant des prix compétitifs tout en maintenant la qualité.

Maria recherche des fournisseurs qui offrent des produits de haute qualité, avec des certifications écologiques et des preuves de pratiques durables. Elle valorise les partenaires qui offrent un excellent service client, une communication transparente et des conseils sur l'utilisation et la commercialisation des produits.

Persona : Africain

Nom : Aïssatou Diop

Âge : 40 ans

Genre : Féminin

Localisation : Dakar, Sénégal

Langue : Français (langue maternelle), Wolof (courant), Anglais (intermédiaire)

Intérêts

- **Secteur d'activité** : Beauté et bien-être
- **Poste** : Gérante d'une boutique de produits de beauté naturels
- **Expérience** : Plus de 10 ans dans l'industrie de la beauté naturelle en Afrique, avec une expertise dans la sélection de produits de haute qualité.
- **Type d'entreprise** : Petite entreprise spécialisée dans la vente de produits de beauté naturels au Sénégal.
- **Taille de l'entreprise** : 5 employés
- **Canaux privilégiés** : Réseaux sociaux comme Instagram et Snapchat pour découvrir de nouveaux produits et suivre les tendances, recherche sur Google pour trouver des informations sur les fournisseurs.
- **Recherches fréquentes** : Ingrédients naturels pour les produits de beauté, nouvelles tendances dans l'industrie de la beauté, marques de luxe et éthiques.

Objectifs avec l'huile de géranium rosat:

- **Principal objectif** : Identifier des fournisseurs fiables d'huile essentielle de géranium rosat pour proposer des produits de qualité supérieure à sa clientèle et répondre à la demande croissante de produits naturels en Afrique.
- **Objectifs secondaires** : Accroître la notoriété de sa boutique en tant que destination pour les produits de beauté naturels et éthiques, maintenir la satisfaction et la fidélité de sa clientèle.
- **Défis** : Identifier des fournisseurs de confiance d'huile essentielle de géranium rosat, garantir la qualité et l'authenticité des produits.
- **Pain points** : S'assurer que les produits répondent aux normes de qualité et de sécurité exigées sur le marché africain, trouver des fournisseurs capables de fournir des quantités adaptées à la demande de sa clientèle.

En ciblant les besoins spécifiques, les objectifs et les défis d'Aïssatou Diop, les fournisseurs et les entreprises peuvent développer une stratégie d'inbound marketing efficace pour attirer, engager et convertir ce persona en Afrique dans le cadre de la vente d'huile essentielle de géranium rosat en B2B.

Aïssatou recherche des fournisseurs qui offrent des produits de haute qualité, issus de sources éthiques et durables.

Marketing de l'entreprise

Quels sont les 4 P du marketing?

- **Le produit** : Votre produit est évidemment essentiel pour votre entreprise. Pour le commercialiser correctement, vous devez bien comprendre en quoi il est unique et pourquoi les gens en ont besoin. Pour ce faire, vous devez comprendre qui sont vos concurrentes et concurrents et de quelle clientèle est composé votre marché cible.
- **Le prix** : Le prix a toujours été au cœur des stratégies marketing: il peut faire réussir le lancement de votre produit... ou le faire échouer.
- **La place** : Le marketing a toujours été centré sur le fait d'offrir les bons produits au bon moment et en les plaçant au bon endroit. Comment et où offrirez-vous votre produit à votre clientèle? Quels canaux de vente ou quelles stratégies de placement utiliserez-vous?
- **La promotion** : La promotion est axée sur les tactiques utilisées pour atteindre votre clientèle potentielle et distinguer votre produit des autres. Elle peut prendre la forme de publicité traditionnelle (comme les publicités à la télévision et à la radio, les panneaux publicitaires et les publicités affichées sur des bancs publics ou publiées dans les journaux), de ventes en personne, de relations publiques et d'événements, de marketing dans les médias sociaux ou par courriel, de réductions du prix des produits (comme les ventes «achetez-en un, obtenez-en un gratuit») et plus encore.

Marketing visible de l'entreprise

- **Prospection** : En mettant en œuvre une stratégie de prospection bien pensée et en offrant une valeur ajoutée aux prospects, une entreprise peut réussir à développer sa clientèle et à promouvoir efficacement l'huile de géranium rosat sur le marché. Elle peut mettre en place une stratégie de prospection efficace pour l'huile de géranium rosat en suivant ces étapes : Identification du marché cible ; Analyse de la concurrence ; Développement d'une base de données de prospects Création de contenu pertinent ; Approche personnalisée ; Participation à des salons et événements professionnels.
- **Réseaux sociaux** : En combinant une stratégie de contenu attrayante avec un engagement actif et une analyse régulière des performances, une entreprise peut réussir à promouvoir efficacement son huile de géranium rosat sur les réseaux sociaux et à atteindre son public cible. Elle va définir des objectifs ; Identifier du public ciblé ; Sélectionner des plateformes pertinentes;

; Créer du contenu attrayant ; Engager de la communauté ; Collaborer avec des influenceurs ; Analyser des performances.

- **Bouche à oreille entre particulier et professionnelle** : En mettant en œuvre ces stratégies, une entreprise peut créer un bouche-à-oreille positif autour de son huile de géranium rosat, ce qui contribuera à accroître la notoriété de la marque et à stimuler les ventes à long terme. Pour stimuler le bouche-à-oreille pour une huile de géranium rosat, une entreprise peut mettre en œuvre les stratégies suivantes : Offrir des échantillons gratuits ; Encourager les témoignages clients ; Organiser des événements de démonstration ; Créer un programme de parrainage ; Collaborer avec des experts du secteur ; Participer à des salons et des foires ; Favoriser une expérience client exceptionnelle
- **Fidélisation** : En mettant en œuvre ces stratégies de fidélisation, une entreprise peut renforcer les liens avec ses clients existants et encourager la répétition des achats d'huile de géranium rosat, tout en attirant de nouveaux clients grâce au bouche-à-oreille positif. Pour fidéliser les clients autour de l'huile de géranium rosat, une entreprise peut mettre en place les stratégies suivantes : Programme de fidélité ; Communication personnalisée ; Contenu exclusif ; Offres spéciales ; Collecte de feedback ; Partagez des témoignages clients ; Récompense pour le parrainage.
- **Commercialisation** : En mettant en œuvre ces stratégies de commercialisation, une entreprise peut accroître la visibilité et la demande de son huile de géranium rosat, tout en établissant sa marque comme une référence de qualité dans l'industrie des produits de beauté et de bien-être. Pour commercialiser elle : Développer une image de marque forte ; Segmenter le marché ; Élaborer une stratégie de prix compétitive ; Créer du contenu informatif ; Utiliser les réseaux sociaux ; Collaborer avec des influenceurs ; Participer à des événements ; Offrir des promotions et des remises.