Plan d'Action : Faire de Votre Kebab la Star du Campus

Bienvenue à notre stratégie sur 4 mois pour transformer votre kebab en véritable phénomène sur le campus universitaire. Ce plan créatif et centré sur les étudiants ne vise pas seulement à vendre des kebabs, mais à créer une véritable culture autour de votre enseigne.

En exploitant les fonctionnalités avancées de Boutikio et des campagnes innovantes génératrices de FOMO (peur de manquer), nous transformerons chaque visite dans votre boutique en une aventure mémorable. Suivez-nous dans ce voyage de quatre mois pour conquérir le cœur et l'appétit des étudiants.

par Team Buyrs

Mois 1 : Lancement & Fondations

Notre objectif initial est de lancer votre kebab avec panache en transformant l'inscription à la fidélité en véritable aventure à l'échelle du campus. Nous visons à créer un buzz immédiat et à établir une base solide de clients fidèles.

Défi "Meme-to-Kebab"

Encouragez les étudiants à créer des memes drôles sur votre kebab avec le hashtag #KebabMemeMaster. Les 3 meilleurs remportent 1 000 points et sont affichés sur le tableau de menu en magasin.

Chasse au Trésor "Kebab Crawl"

Cachez 5 "Tickets Kebab d'Or" dans des lieux clés du campus. Chaque ticket s'active via un QR code donnant droit à un kebab gratuit + 500 points.

Équipe d'Ambassadeurs Étudiants

Recrutez 5 étudiants charismatiques en tant que "Kebabfluenceurs" qui animent des sessions Instagram Live tout en dégustant des kebabs.

Résultat attendu : plus de 150 inscriptions à la fidélité et un buzz social considérable sur le campus.

Made with GAMMA

Mois 2 : Notoriété & Acquisition

Durant ce deuxième mois, notre objectif est de créer du FOMO (peur de manquer) et de booster les inscriptions avec des campagnes virales. Nous voulons que chaque étudiant du campus parle de votre kebab.

Kebab Fortune Cookies

Offrez un "cookie surprise" avec chaque commande contenant un QR code pour une récompense aléatoire.

Défi "Kebab in My Den"

200 points bonus aux étudiants qui commandent en livraison et partagent une photo de leur chambre en désordre.

TikTok Time Warp

Défiez les étudiants de filmer une vidéo où ils mangent un kebab à l'envers pour gagner jusqu'à 2 000 points.

Résultat attendu : viralité sur TikTok avec plus de 10 000 vues et une augmentation de 30% des livraisons et nouvelles inscriptions au programme de fidélité.

Made with GAMMA

Mois 3 : Engagement & Fidélisation

Le troisième mois se concentre sur la transformation des clients occasionnels en super fans grâce à des avantages exclusifs. Nous créerons des expériences uniques qui renforceront l'attachement à votre marque.

Kebab Mixtape sur Spotify

Les étudiants proposent des morceaux pour la playlist officielle du restaurant. Chaque proposition vaut 100 points, et le morceau le plus voté donne son nom à un kebab exclusif.

Salon VIP Étudiant & Menu Secret

Activez un "menu secret" accessible uniquement aux membres fidélité de niveau supérieur. Le mot de passe est révélé exclusivement via l'application.

Soirée Kebab Karaoké

Organisez une soirée où les étudiants chantent pour gagner des points. 300 points par performance + bonus selon les applaudissements. Le gagnant repart avec un "Pack Kebab Party".

Résultat attendu : augmentation de 25% des visites répétées et création de traditions durables autour de votre boutique.

Made with GAMMA

Mois 4 : Optimisation & Montée en Puissance

Pour le dernier mois de notre campagne, nous clôturerons avec des événements mémorables qui poseront les bases d'un développement durable. Ces actions finales consolideront votre position sur le campus.

Machine à Remonter le Kebab

Pendant une journée, baissez les prix à un tarif "vintage" (kebabs à 2€). Les étudiants utilisent leurs points pour "voyager dans le temps" et débloquer l'offre.

Mur de la Légende Kebab

Installez un "Mur de la Légende" digital où les diplômés peuvent laisser un avis. Chaque avis rapporte 500 points + nom gravé sur une plaque en forme de kebab.

Semaine "Student Takeover"

Un ambassadeur étudiant gère votre compte Instagram pendant 1 semaine, publiant des coulisses et organisant des sondages pour faire gagner jusqu'à 10 000 points.

Résultat attendu : plus de 500 participations à l'événement "Machine à Remonter le Kebab" et le "Mur de la Légende" devient un lieu incontournable pour les photos Instagram.

Made with GAMMA

Suivi & Indicateurs de Performance

Pour garantir le succès de notre stratégie, nous suivrons attentivement plusieurs indicateurs clés qui nous permettront d'ajuster nos actions en temps réel et de maximiser l'impact de chaque initiative.

Indicateurs clés

Nombre d'inscriptions, memes créés, vues TikTok, déblocages de menu secret, taux de conversion des coupons et PIN, engagements sur les réseaux sociaux.

Outils & Techniques

Tableau de bord Boutikio pour suivi en temps réel, A/B testing des messages géolocalisés et des coupons, veille sur les tendances sociales.

Astuces express

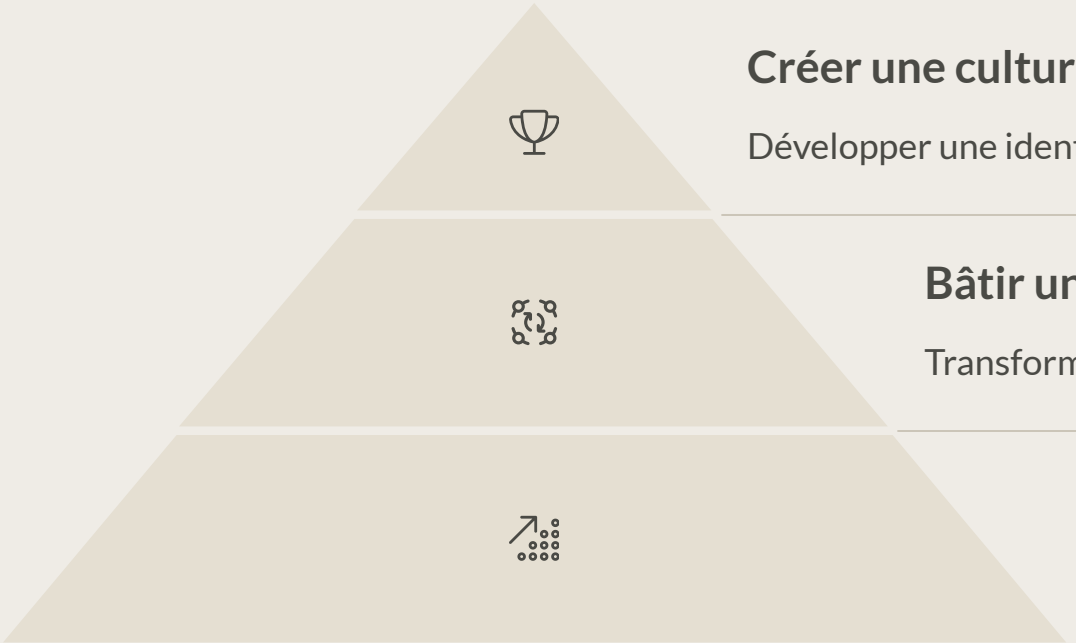
Surprenez les étudiants avec des "Mystery Points", co-organisez des événements avec les clubs du campus, restez fun et accessible.

Ces métriques nous permettront d'identifier rapidement ce qui fonctionne et d'optimiser nos efforts pour maximiser l'engagement des étudiants tout au long de la campagne.

Made with GAMMA

Victoires Rapides & Opportunités

En parallèle de notre plan principal, nous mettrons en place des actions complémentaires pour générer des résultats immédiats et saisir les opportunités qui se présentent sur le campus.



Créer une culture unique

Développer une identité reconnaissable sur le campus

Bâtir une communauté

Transformer les clients en ambassadeurs

Générer du bouche-à-oreille

Exploiter la viralité des réseaux sociaux

Ces victoires rapides nous permettront de maintenir l'enthousiasme tout au long de la campagne. En surprenant régulièrement les étudiants avec des "Mystery Points" pour des actes inattendus et en collaborant avec les clubs du campus, nous créerons un écosystème où votre kebab devient partie intégrante de la vie étudiante.

Made with GAMMA

Conclusion & Vision à Long Terme

Ce plan d'action sur 4 mois n'est que le début d'une relation durable avec la communauté étudiante. En créant une véritable culture autour de votre enseigne, nous posons les fondations d'un succès qui perdurera bien au-delà de cette campagne initiale.

150+

Inscriptions

Nouveaux membres fidélité attendus dès le premier mois

30%

Croissance

Augmentation prévue des livraisons et nouvelles inscriptions

25%

Fidélisation

Hausse anticipée des visites répétées au troisième mois

500+

Participants

Engagement attendu pour l'événement final

En exploitant les fonctionnalités avancées de Boutikio et en restant fidèle à une approche fun et accessible, votre kebab deviendra bien plus qu'un simple restaurant - il sera une institution incontournable du campus, créant des souvenirs qui accompagneront les étudiants bien après leur diplôme.

Made with GAMMA