

# DOSSIER DE CONCEPTION



## **SALON SPÉCIALISÉ DANS LE SOIN DES ONGLES ET LA MANUCURE**

Section CDUI - AFPAR de Saint-André

Examen final

Par Mikaël ANTOU DEJEAN

# 2024

# Sommaire

---

01	L'entreprise, contexte et besoins	3
02	Définition de la cible	11
03	Le site internet	17
04	Stratégie de webmarketing	41
05	Optimisations et perspectives d'amélioration	51
06	Conclusion	54
07	Annexes	56



## Contexte

Passionnée des ongles, Évelyne a une formation professionnelle solide dans le domaine de l'esthétique et de la prothésie onguilaire.

Diplômée d'un BTS Esthétique-Cosmétique qui lui a fourni une base complète en soins de beauté, gestion des soins de la peau, et techniques de manucure et pédicure, elle a également suivi plusieurs formations spécialisées en prothésie onguilaire, axées sur les techniques avancées telles que les extensions d'ongles, le nail art, et les soins réparateurs des ongles.

Pour rester à la pointe des tendances, elle a également participé à des ateliers de perfectionnement et des séminaires de formation continue sur les innovations et les nouvelles technologies dans le secteur des soins des ongles. Cette formation continue lui permet de maîtriser les dernières techniques et d'intégrer des produits écologiques et innovants dans ses services.

Sa passion associée à cette combinaison de formation académique et d'expérience pratique l'ont naturellement poussé à ouvrir son salon et offrir ainsi un niveau d'expertise élevé et une approche moderne des soins des ongles.

## Concept et Valeurs

Evo Nails se démarque par son engagement envers l'excellence et l'innovation. Le salon met l'accent sur plusieurs aspects essentiels :

### Qualité et Expertise

Les professionnels de Evo Nails sont formés aux dernières techniques de prothésie onguilaire, assurant ainsi des prestations de haute qualité. Les produits utilisés sont soigneusement sélectionnés pour garantir une tenue irréprochable et un rendu esthétique impeccable.

### Personnalisation

Chaque cliente est unique, et Evo Nails s'efforce de créer des designs personnalisés qui reflètent les goûts et les préférences individuelles. Le salon propose une consultation préalable pour comprendre les besoins spécifiques de chaque cliente et offrir des recommandations adaptées.

### Innovation

En intégrant les dernières tendances en matière de nail art et de soins des ongles, Evo Nails s'assure de rester à la pointe de l'industrie. L'utilisation de technologies avancées et de produits de pointe est une priorité pour garantir des résultats durables et élégants.

### Confort et Ambiance

L'intérieur du salon est conçu pour offrir un cadre apaisant et raffiné. Avec une décoration moderne et élégante, Evo Nails crée une atmosphère où chaque visite se transforme en un moment de détente et de luxe.

Le salon Evo Nails s'apprête à ouvrir dans un contexte à la fois stimulant et exigeant, influencé par plusieurs facteurs économiques, sociaux et culturels.

Voici les principaux éléments qui définissent ce contexte :

## Évolution du Secteur de la Beauté

### *Croissance Continue*

Le marché de la beauté, et en particulier des soins des ongles, connaît une croissance régulière. Les clients recherchent des services spécialisés, de qualité, et une expérience personnalisée. Cette demande est soutenue par une prise de conscience accrue de l'importance du bien-être personnel.

### *Tendance à la Spécialisation*

De plus en plus de salons cherchent à se différencier en proposant des services spécifiques et avancés. Evo Nails s'inscrit dans cette tendance en offrant non seulement des manucures et pédicures classiques, mais aussi des soins sophistiqués comme le nail art complexe et les manucures spa.

## Contexte Local à Sainte-Clotilde

### *Développement Urbain*

Sainte-Clotilde, en tant que quartier dynamique de La Réunion, est en pleine expansion avec une population diversifiée. Cette zone attire de plus en plus de jeunes professionnels, étudiants, et familles qui recherchent des services de proximité de haute qualité.

### *Concurrence Modérée*

Bien qu'il existe d'autres salons dans la région, il y a une opportunité pour Evo Nails de se démarquer par son offre unique et son engagement envers l'innovation. Le salon pourra capter une clientèle qui recherche des soins plus spécialisés, difficilement trouvables ailleurs dans la région.

## Attentes des Consommateurs

### *Demandes pour des Produits Écoresponsables*

Les clients sont de plus en plus sensibles à l'impact environnemental des produits qu'ils utilisent. Evo Nails répond à cette attente en intégrant des produits écologiques et des techniques respectueuses de l'environnement dans ses services.

### *Expérience Client Personnalisée*

La personnalisation des services est une attente croissante. Evo Nails a donc pour ambition de proposer une expérience sur-mesure, où chaque client se sent écouté et valorisé, avec des soins adaptés à ses besoins spécifiques.

## Contexte Économique

### *Budget des Consommateurs*

Bien que le secteur de la beauté soit en expansion, le contexte économique peut influencer la fréquence des visites au salon. Evo Nails devra s'adapter à ces réalités en offrant une gamme de prix variée pour toucher un large public, tout en maintenant un niveau de qualité élevé.

### *Opportunités de Partenariat*

Le contexte économique peut également offrir des opportunités de partenariats avec d'autres entreprises locales ou événements pour renforcer la visibilité du salon et attirer de nouveaux clients.

## Influence des Réseaux Sociaux

### *Puissance du Digital*

Le succès d'un salon de beauté repose de plus en plus sur sa présence en ligne. Les réseaux sociaux, notamment Instagram et Facebook, jouent un rôle clé dans la promotion des services, la fidélisation des clients, et l'attraction d'une nouvelle clientèle. Evo Nails mise donc sur une stratégie digitale active pour construire et entretenir sa réputation.

### *Attentes Visuelles et Esthétiques*

Les consommateurs attendent des visuels inspirants et esthétiquement plaisants. Evo Nails doit donc soigner son image digitale pour répondre à ces attentes et créer une identité de marque forte et cohérente.

En somme, Evo Nails ouvre dans un contexte où la demande pour des services de beauté spécialisés et de haute qualité est en plein essor, mais où la différenciation est cruciale.

Le salon devra non seulement se distinguer par la qualité de ses prestations et de ses produits, mais aussi par sa capacité à créer une expérience client unique et engageante, tant sur place qu'en ligne, et c'est à ce niveau que l'utilité du site intervient en agissant sur ces deux points :

### **Plan de Marketing**

Pour attirer et fidéliser les clients, elle a besoin d'une stratégie de marketing efficace, incluant la gestion des réseaux sociaux, des campagnes publicitaires, et des promotions.

### **Visibilité en Ligne**

Un site web bien conçu, optimisé pour le SEO, et une présence active sur les réseaux sociaux sont cruciaux pour attirer une clientèle locale et construire une image de marque.

Un tableau FFOM est fourni en annexe afin d'analyser les forces et faiblesses de l'entreprise.

## Identification des Concurrents Principaux

### Salons de Manucure et Onglerie

#### *Nail Bar Réunion*

Offre une large gamme de services de manucure, y compris les extensions et le nail art.

#### *Le Studio des Ongles*

Spécialisé dans les soins des ongles et les techniques de nail art.

### Spas et Instituts de Beauté

#### *Institut de Beauté Océane*

Propose des services de manucure en plus des soins du visage et du corps.

#### *Spa de l'Hôtel Victoria*

Offre des soins complets, y compris des services de manucure dans un cadre de luxe.

### Salons de Coiffure avec Services de Manucure

#### *L'Atelier de la Coiffure*

Certains salons de coiffure offrent également des services de manucure, ce qui peut les rendre compétitifs dans ce segment.

des réductions pour les nouveaux clients ou des offres groupées.

Publicité : Examinez les méthodes de publicité utilisées, y compris les publicités en ligne, les flyers locaux, et les collaborations avec des influenceurs.

# Exemple de Nails Bar Réunion

## Analyse FFOM (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces)

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
<p><b>Réputation locale</b> Nails Bar Réunion bénéficie d'une notoriété acquise sur l'île grâce à son expérience dans le domaine de la manucure et des soins des ongles.</p> <p><b>Qualité des services</b> Offrant une large gamme de services (manucure, pédicure, nail art), le salon se distingue par des prestations de qualité et une équipe de professionnels formés.</p> <p><b>Innovation</b> Le salon propose des techniques innovantes et des produits tendance, répondant ainsi à la demande d'une clientèle en quête de nouveauté.</p> <p><b>Emplacement stratégique</b> Bien situé, avec une bonne accessibilité, Nails Bar Réunion profite d'un flux régulier de clients.</p> <p><b>Diversité des services</b> En plus de la manucure classique, le salon propose des soins spécialisés comme le nail art, des services spa, et des options pour hommes.</p>	<p><b>Prix élevés</b> Les tarifs peuvent être perçus comme relativement élevés par une partie de la clientèle, ce qui limite l'accès à certains segments de marché, notamment les plus jeunes ou les personnes au budget serré.</p> <p><b>Capacité d'accueil</b> Le salon peut être limité en termes de capacité, ce qui peut créer des temps d'attente lors des périodes de forte affluence.</p> <p><b>Fidélisation insuffisante</b> Il peut manquer d'offres attractives pour encourager la fidélisation de la clientèle, comme des cartes de fidélité ou des promotions régulières.</p>	<p><b>Expansion digitale</b> En développant une présence en ligne plus forte (site web, réseaux sociaux), Nails Bar Réunion pourrait attirer une clientèle plus large, notamment les jeunes.</p> <p><b>Offres promotionnelles</b> Proposer des forfaits pour des événements (mariages, fêtes, etc.) ou des offres saisonnières pourrait élargir la base de clients.</p> <p><b>Expansion géographique</b> Ouvrir de nouveaux salons dans d'autres villes de l'île pourrait permettre de capter une clientèle plus éloignée.</p> <p><b>Sensibilisation à l'écologie</b> Mettre en avant l'utilisation de produits respectueux de l'environnement pour répondre à la demande croissante de produits durables et éthiques.</p> <p><b>Soins spécifiques pour hommes</b> Le marché des soins pour hommes est en pleine expansion, et développer des offres spécifiques pourrait attirer ce segment.</p>	<p><b>Concurrence croissante</b> Avec l'ouverture de nouveaux salons de manucure à La Réunion, Nails Bar Réunion doit rester innovant et compétitif pour conserver sa part de marché.</p> <p><b>Changements économiques</b> Une hausse du coût de la vie ou une baisse du pouvoir d'achat pourrait affecter la fréquentation des services considérés comme non essentiels.</p> <p><b>Évolution des tendances</b> Les goûts des consommateurs changent rapidement, et un manque de renouvellement ou d'adaptation pourrait nuire à l'image du salon.</p> <p><b>Dépendance aux fournisseurs</b> Une rupture de stock ou des problèmes d'approvisionnement en produits peuvent perturber le bon fonctionnement du salon.</p>

## Analyse SONCAS du client type

Sécurité	Orgueil	Nouveauté	Confort	Argent	Sympathie
<p><b>Client type</b> Femme active entre 25 et 45 ans, à la recherche de soins des ongles fiables et sûrs.</p> <p><b>Besoins</b> Elle souhaite des services de qualité dans un environnement propre et sécurisé, avec des produits testés dermatologiquement.</p> <p><b>Solution</b> Nails Bar Réunion assure des normes d'hygiène strictes et utilise des produits de qualité, rassurant la cliente sur la sécurité des soins.</p>	<p><b>Client type</b> Jeune femme de 18 à 30 ans, qui aime se démarquer par son apparence et être à la pointe des tendances.</p> <p><b>Besoins</b> Elle cherche un nail art unique, élégant et original pour exprimer sa personnalité et être admirée.</p> <p><b>Solution</b> Nails Bar propose des designs sur mesure et suit les dernières tendances, permettant à la cliente de se sentir valorisée et d'afficher un style distinct.</p>	<p><b>Client type</b> Jeune adulte, souvent active sur les réseaux sociaux.</p> <p><b>Besoins</b> Cette cliente est en quête de nouveautés constantes et veut expérimenter de nouvelles techniques et produits.</p> <p><b>Solution</b> Nails Bar propose des collections régulièrement renouvelées, en suivant les modes et les innovations dans le domaine des soins des ongles.</p>	<p><b>Client type</b> Femme entre 30 et 50 ans, à la recherche de moments de détente dans son emploi du temps chargé.</p> <p><b>Besoins</b> Elle veut se relaxer tout en prenant soin de ses ongles dans un cadre confortable.</p> <p><b>Solution</b> Nails Bar offre une atmosphère relaxante, avec un service attentionné et des prestations qui visent à maximiser le bien-être des clientes.</p>	<p><b>Client type</b> Étudiante ou jeune adulte, disposant d'un budget limité.</p> <p><b>Besoins</b> Elle cherche à obtenir des soins de qualité à un prix raisonnable.</p> <p><b>Solution</b> Nails Bar pourrait introduire des promotions ou des forfaits abordables pour rendre ses services plus accessibles aux clientes sensibles aux prix.</p>	<p><b>Client type</b> Mère de famille ou professionnelle à la recherche d'un service agréable.</p> <p><b>Besoins</b> Elle accorde une grande importance à l'accueil et à la qualité des interactions avec le personnel.</p> <p><b>Solution</b> Nails Bar s'assure d'offrir un accueil chaleureux et une écoute attentive, renforçant ainsi la fidélité et la satisfaction des clientes.</p>

Nails Bar Réunion pourrait renforcer sa compétitivité en développant des offres pour capter davantage de segments de marché (notamment les jeunes et les hommes), en mettant en avant ses valeurs de sécurité, d'innovation et de confort, et en diversifiant sa stratégie de fidélisation pour pérenniser son succès.

## Grille de questionnement pour Evonails

Objectifs du Site Web et du Marketing Digital	Contenu du Site Web	Conception et Expérience Utilisateur (UX)	Référencement et SEO	Marketing de Contenu
Quels sont les objectifs principaux du site web ? <i>Augmenter la notoriété de la marque ? Générer des rendez-vous ? Vendre des produits en ligne ? Fournir des informations et des conseils aux clients ?</i>	Quels types de contenu souhaitez-vous inclure sur le site ? <i>Pages de services Blog Témoignages clients Galerie de photos FAQ</i>	Quel style de design souhaitez-vous pour votre site web ? <i>Moderne Élégant Minimaliste Coloré</i>	Quels sont les mots-clés principaux pour votre activité ?	Quel type de contenu créez-vous pour votre audience ? <i>Articles de blog Tutoriels vidéo Infographies</i>
Quels sont les objectifs de votre stratégie de marketing digital ? <i>Accroître le trafic sur le site web ? Améliorer le taux de conversion ? Fidéliser les clients existants ? Augmenter la visibilité sur les réseaux sociaux ?</i>	Avez-vous des contenus visuels spécifiques ? <i>Photos de réalisations Vidéos de démonstration Infographies</i>	Quels éléments de navigation doivent être inclus ? <i>Menu principal Barre de recherche Fil d'Ariane</i>	Comment optimiser les pages pour le SEO ? <i>Titres et méta-descriptions Contenu de qualité Liens internes et externes</i>	Avez-vous un calendrier éditorial ?
	Quels sont les appels à l'action (CTA) importants ? <i>Prendre rendez-vous S'inscrire à la newsletter Suivre sur les réseaux sociaux Acheter des produits en ligne</i>	Comment garantir une expérience utilisateur optimale ? <i>Design responsive Vitesse de chargement Accessibilité</i>	Avez-vous une stratégie de création de contenu pour le SEO ? <i>Articles de blog réguliers Guides et tutoriels</i>	Comment distribuez-vous ce contenu ? <i>Réseaux sociaux Newsletter Partenariats avec des blogs/influenceurs</i>
Réseaux Sociaux	Email Marketing	Analyse et Suivi des Performances	Partenariats et Collaborations	Programme de Fidélité
Quels réseaux sociaux utilisez-vous pour promouvoir votre marque ?	Comment collectez-vous les adresses email ?	Quels outils utilisez-vous pour suivre les performances du site web ? <i>Google Analytics Outils de Webmaster</i>	Avec quels influenceurs ou blogs envisagez-vous de collaborer ?	Avez-vous un programme de fidélité en place ?
Quel type de contenu partagez-vous sur chaque plateforme ? <i>Photos et vidéos de réalisations Offres et promotions Conseils et astuces</i>	Quel type de campagnes d'emailing envisagez-vous ? <i>Newsletters Promotions et offres spéciales Suivi post-rendez-vous</i>	Quels indicateurs clés de performance (KPI) suivez-vous ? <i>Trafic du site Taux de conversion Engagement sur les réseaux sociaux ROI des campagnes publicitaires</i>	Comment choisissez-vous vos partenaires locaux pour des promotions croisées ?	Quels avantages offrez-vous à vos clients fidèles ?
Avez-vous une stratégie de publicité payante sur les réseaux sociaux ?	Comment segmentez-vous votre liste d'abonnés ?		Avez-vous des projets de sponsoring ou de participation à des événements locaux ?	Comment communiquez-vous sur ce programme ?



Les cibles d'Evo Nails se composent de profils variés, allant des jeunes femmes comme des lycéennes et étudiantes, qui recherchent des services de manucure tendance et abordables, à des professionnels soucieux de leur apparence tels que des employés de bureau ou des entrepreneurs.

Les besoins diffèrent selon les segments :

les jeunes sont très actives sur les réseaux sociaux, attirées par les designs modernes et les offres spéciales, tandis que les professionnels et les mères de famille recherchent des soins premium, adaptés à leur emploi du temps et souvent dans une optique de détente ou d'entretien régulier. Evo Nails s'efforce ainsi de répondre à une demande large et diversifiée, en combinant style, confort, écologie et accessibilité.

### Les personas

5 personas clé ont été identifiés afin de mieux cibler nos efforts marketing et répondre aux besoins spécifiques de la potentielle clientèle, voici leur description :

## Sandrine RIVIÈRE



- Âge : 40 ans
- Sexe : Féminin
- Situation familiale : Mariée, mère de trois enfants
- Profession : Mère au foyer
- Revenu annuel : Variable (revenu du conjoint : 40 000 €)
- Localisation : Saint-Pierre, La Réunion

### Comportement

#### Comportement en ligne

Active sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook), recherche souvent des avis clients avant de prendre des décisions d'achat

#### Besoins / Objectifs

Souhaite prendre du temps pour elle, en dehors de ses responsabilités familiales. Elle recherche des soins réparateurs après avoir négligé ses ongles pendant longtemps.

#### Préférences

Elle préfère des soins complets, à la fois pour les ongles et la peau des mains.

### Points de douleur

- Le manque de temps pour s'occuper d'elle avec ses responsabilités familiales.
- Le coût des soins de manucure lorsqu'il faut également gérer le budget familial.

### Solution

- Proposer des soins complets et réparateurs avec des offres groupées à prix réduits pour des moments détente réguliers.

### Analyse SONCAS :

Sécurité	Orgueil	Nouveauté	Confort	Argent	Sympathie
Sandrine peut chercher un environnement stable et fiable dans son salon d'onglerie. La qualité des produits et la propreté du lieu sont importantes pour elle. Elle peut également apprécier des services réguliers qui garantissent la sécurité de ses mains et de ses ongles.	Elle pourrait être sensible à la façon dont les services améliorent son apparence personnelle et contribuent à son bien-être. Avoir des ongles soignés peut renforcer son estime de soi et son sentiment de satisfaction personnelle	En tant que mère au foyer, elle pourrait rechercher des moments de détente et de nouveauté dans ses visites au salon. Les nouvelles tendances en matière de manucure ou des services innovants peuvent l'attirer.	Le confort est probablement essentiel pour Sandrine, surtout si elle utilise le temps passé au salon comme un moment de détente. Un salon offrant une ambiance agréable et des services personnalisés pourrait répondre à ce besoin.	En tant que mère de famille, elle pourrait être attentive au rapport qualité-prix des services. Elle peut chercher des promotions ou des forfaits avantageux tout en désirant un service de qualité.	Un accueil chaleureux et une relation amicale avec le personnel du salon peuvent être importants pour elle. Le fait de se sentir bien reçue et comprise dans un environnement agréable peut jouer un rôle crucial dans sa fidélité au salon.



- Âge : 17 ans
- Sexe : Féminin
- Situation familiale : Célibataire, vit chez ses parents
- Profession : Lycéenne en terminale
- Revenu annuel : Aucun revenu personnel
- Localisation : Saint-Denis, La Réunion

## Comportement

### Comportement en ligne

Très active sur Instagram, Snapchat et TikTok, elle suit des influenceuses beauté et est attirée par les tendances nail art colorées et fun.

### Besoins / Objectif

Elle souhaite avoir des ongles soignés et tendances pour se démarquer à l'école et dans son cercle social.

### Préférences

Elle préfère les designs ludiques et colorés, et recherche des manucures abordables adaptées à son budget d'adolescente.

## Points de douleur

- Le coût des services de manucure pour une adolescente.
- L'inquiétude concernant la durabilité des produits utilisés, car elle a déjà eu des soucis avec des ongles abîmés.

## Solution

- Proposer des tarifs jeunes et des offres spéciales pour les étudiants, avec une attention particulière à l'utilisation de produits écologiques et non agressifs pour les ongles.

## Analyse SONCAS :

Sécurité	Orgueil	Nouveauté	Confort	Argent	Simplicité
Sophie pourrait rechercher un environnement stable et fiable dans le salon d'onglerie, avec des produits sûrs et des techniques de manucure sans risque. La propreté du lieu et l'hygiène sont également des aspects importants pour elle.	À cet âge, l'apparence et le style sont souvent très importants. Julie pourrait être sensible à la manière dont les services de manucure peuvent améliorer son apparence et la faire sentir confiante, surtout à l'approche d'événements sociaux ou de sorties entre amis	Sophie est probablement attirée par les dernières tendances en matière de beauté et de mode. Elle pourrait être intéressée par des designs d'ongles modernes et des techniques innovantes, cherchant à exprimer sa personnalité à travers ses ongles.	Bien que le confort ne soit peut-être pas une priorité majeure pour une lycéenne, elle appréciera un environnement agréable et une expérience plaisante, où elle peut se détendre pendant un moment de pause dans son emploi du temps chargé.	En tant qu'étudiante, Sophie pourrait avoir un budget limité. Elle pourrait être sensible aux prix compétitifs, aux promotions ou aux forfaits spéciaux destinés aux jeunes clients.	Un accueil chaleureux et une relation amicale avec le personnel peuvent faire une grande différence pour Sophie. Elle pourrait apprécier un service client qui est non seulement professionnel mais aussi engageant et compréhensif envers ses besoins spécifiques.

Mikaël ANTOU DEJEAN

## Claire GRONDIN



- Âge : 28 ans
- Sexe : Féminin
- Situation familiale : Mariée; mère de deux enfants
- Profession : Responsable RH dans une entreprise
- Revenu annuel : 55 000 €
- Localisation : Saint-Leu, La Réunion

### Comportement

#### Comportement en ligne

- Active sur Facebook et Instagram, elle recherche souvent des avis avant d'acheter.

#### Besoins / Objectifs

- Souhaite prendre du temps pour elle malgré un emploi du temps chargé.
- Soins rapides et efficaces pour se détendre.

#### Préférences

- Soins complets pur ongles et mains.
- Services qui combinent qualité et rapidité.

### Points de douleur

- Manque de temps.
- Budget serré malgré un bon revenu.

### Solution

- Offrir des soins complets et efficaces avec des offres groupées.

### Analyse SONCAS

Sécurité	Orgueil	Nouveauté	Confort	Argent	Simplicité
Claire privilégie un salon fiable avec des produits de qualité et une hygiène irréprochable. Elle veut s'assurer que les soins ne présentent aucun risque pour la santé de ses mains et de ses ongles.	En tant que responsable RH, elle tient à son apparence, notamment pour ses interactions professionnelles. Des ongles soignés renforcent sa confiance en elle et reflètent son professionnalisme.	Claire aime découvrir les dernières tendances et pourrait être attirée par des designs modernes ou des innovations en matière de soins. Elle apprécie la nouveauté pour rester à la pointe de la mode.	Avec un emploi du temps chargé, elle recherche des soins à la fois relaxants et rapides. Un salon offrant un environnement agréable et un service efficace correspond à ses besoins.	Bien qu'elle dispose d'un revenu stable, elle est attentive à son budget. Des forfaits avantageux ou des promotions régulières lui permettraient de se faire plaisir sans trop dépenser.	Un accueil chaleureux et une relation de confiance avec le personnel sont importants pour elle. Elle appréciera un service personnalisé où elle se sent écoutée et bien traitée.

# DAVID LEBON



- Âge : 35 ans
- Sexe : Masculin
- Situation familiale : Marié, père de deux enfants
- Profession : Employé administratif
- Revenu annuel : 30 000 €
- Localisation : Saint-Paul, La Réunion

## Comportement

### Comportement en ligne

Utilise Facebook et LinkedIn pour son réseau professionnel, consulte occasionnellement des blogs sur le bien-être.

### Besoins / Objectifs

Cherche à maintenir une apparence soignée, notamment pour ses mains, en raison de son travail administratif. Il est également intéressé par des soins relaxants pour les pieds.

### Préférences

Il préfère des soins simples, discrets, et relaxants, mais accorde une grande importance à la propreté et au professionnalisme.

## Points de douleur

- Le manque d'offres spécifiques pour les hommes dans les salons de beauté.
- L'idée que les soins des ongles soient perçus comme trop féminins.

## Solution

- Proposer une gamme de soins adaptés aux hommes, incluant des manucures simples et des pédicures relaxantes, dans un cadre neutre et professionnel.

## Analyse SONCAS

Sécurité	Orgueil	Nouveauté	Confort	Argent	Simplicité
David recherche probablement un service fiable et de qualité. Il pourrait privilégier un salon avec des pratiques d'hygiène strictes et des produits sûrs, surtout s'il envisage des services réguliers.	Bien que le souci de l'apparence ne soit pas forcément la priorité, David pourrait apprécier un service qui améliore son image personnelle, surtout s'il participe à des événements professionnels ou sociaux	David pourrait ne pas être aussi attiré par les dernières tendances que d'autres segments de clientèle. Cependant, il pourrait être intéressé par des services qui offrent une bonne valeur ajoutée ou des innovations fonctionnelles.	En tant qu'employé administratif avec une vie familiale chargée, David pourrait apprécier un service rapide et efficace, ainsi qu'un environnement de salon confortable où il peut se détendre pendant un moment de pause.	David pourrait être attentif au rapport qualité-prix, cherchant des services qui offrent une bonne valeur pour l'argent dépensé. Des forfaits ou des promotions adaptés aux familles pourraient également l'intéresser.	Un accueil professionnel et amical peut être important pour lui. Une bonne relation avec le personnel, qui comprend ses besoins et lui offre un service personnalisé, peut influencer positivement son choix de salon.



- Âge : 22 ans
- Sexe : Féminin
- Situation familiale : Célibataire, vit en colocation
- Profession : Étudiante en master de marketing
- Revenu annuel : 5 000 € (jobs étudiants et aide des parents)
- Localisation : Le Tampon, La Réunion

## Comportement

### Comportement en ligne

Active sur Facebook et Instagram, elle s'inspire de modèles et de tendances nail art pour son propre style.

Utilise souvent les plateformes pour suivre des tutoriels beauté.

### Besoins / Objectifs

Recherchant une manucure durable et élégante pour ses sorties et ses stages en entreprise, elle cherche à combiner qualité et prix abordable.

### Préférences

Elle aime les designs minimalistes et soignés, notamment les nail arts géométriques et discrets.

## Points de douleur

- La recherche d'un équilibre entre un service de qualité et un prix accessible à son budget étudiant.
- L'indisponibilité de créneaux adaptés à son emploi du temps universitaire chargé.

## Solution

- Offrir des forfaits étudiants avec des manucures adaptées aux rendez-vous professionnels, tout en proposant des créneaux en soirée ou le week-end pour s'ajuster à son emploi du temps.

## Analyse SONCAS

Sécurité	Orgueil	Nouveauté	Confort	Argent	Simplicité
Anaïs pourrait rechercher un salon offrant des services fiables et de qualité. La propreté et la sécurité des produits utilisés sont importantes pour elle, surtout en tant qu'étudiante ayant un budget serré.	Elle pourrait être sensible à l'impact que les soins de manucure peuvent avoir sur son apparence et son image personnelle. Des ongles bien entretenus peuvent contribuer à sa confiance en elle, surtout dans un contexte universitaire ou social.	En tant qu'étudiante dans un domaine créatif comme le marketing, Anaïs pourrait être attirée par les dernières tendances et les services innovants. Elle pourrait apprécier des designs modernes et des techniques de manucure actuelles.	Anaïs pourrait rechercher un environnement agréable et une expérience de manucure relaxante. Un salon offrant un bon confort et une ambiance détendue peut être important pour elle, surtout pour échapper au stress académique.	En tant qu'étudiante, elle est probablement attentive au budget. Des prix compétitifs, des promotions étudiantes ou des forfaits avantageux peuvent être des facteurs déterminants pour elle.	Un service client amical et attentif peut être très apprécié. Anaïs pourrait se sentir plus engagée avec un salon où le personnel est accueillant et avec qui elle peut établir une bonne relation.

## Arguments pour le nom de domaine

### Nom de domaine évocateur et mémorable : **evonails.re**

Le choix du nom de domaine evonails.re est stratégique et pertinent pour plusieurs raisons :

#### Clarté et Simplicité

En plus d'être un diminutif de Evelyne, prénom de la fondatrice, «Evo» est une abréviation moderne et dynamique, évoquant l'évolution, le changement et la transformation. Cela reflète parfaitement la mission du salon qui est d'offrir des services innovants en matière de manucure et de nail art. «Nails» précise clairement la nature de l'activité, à savoir le soin et la beauté des ongles.

#### Localisation géographique

L'extension .re fait référence à La Réunion, permettant immédiatement d'ancrer l'activité localement. Cela favorise la visibilité auprès de la clientèle réunionnaise, en renforçant le sentiment d'appartenance et en facilitant le référencement naturel sur le marché local.

#### Référencement SEO local optimisé

Le nom de domaine associé à l'extension .re améliore le SEO local, notamment pour les recherches effectuées à La Réunion. Google et les autres moteurs de recherche favorisent souvent les sites ayant une extension géographique correspondant à la zone où la recherche est effectuée.

Cela permettra d'améliorer le positionnement de Evo Nails pour des recherches locales comme «manucure à La Réunion» ou «nail art Sainte-Clotilde».

## **Hébergement local en .re**

L'hébergement avec une extension .re apporte plusieurs avantages

### **Proximité avec la clientèle locale**

Un site hébergé avec un domaine .re renforce l'image de proximité avec les clients réunionnais, ce qui est particulièrement important dans un contexte où les consommateurs privilégient de plus en plus les entreprises locales.

### **Optimisation de la vitesse de chargement**

L'hébergement local permet de minimiser la latence et d'assurer des temps de chargement plus rapides pour les utilisateurs basés à La Réunion.

Un site rapide améliore l'expérience utilisateur et peut également avoir un impact positif sur le SEO.

### **Conformité avec les législations locales**

L'hébergement en .re garantit que les données seront stockées conformément aux lois en vigueur à La Réunion et en France. Cela assure une meilleure transparence pour les clients en matière de protection des données et de respect du RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données).

### **Soutien à l'économie locale**

En choisissant un hébergement local, Evo Nails participe à soutenir l'économie de La Réunion, renforçant ainsi son image de marque d'entreprise locale impliquée.



## Impact marketing et fidélisation

### Identité forte et reconnaissable

Le nom de domaine *evonails.re* renforce l'identité de marque en étant facile à mémoriser et en véhiculant des valeurs de modernité, d'expertise et de proximité.

### Communication ciblée et cohérente

L'extension *.re* associée à des campagnes marketing digitales et sur les réseaux sociaux permettra de cibler efficacement les habitants de l'île et de développer une clientèle fidèle. Les Réunionnais se sentiront davantage connectés à une entreprise affichant clairement son appartenance locale.

Le nom de domaine *evonails.re* et l'hébergement avec une extension *.re* sont des choix stratégiques qui maximiseront la visibilité locale, amélioreront l'expérience client et renforceront l'image d'une entreprise moderne et proche de sa clientèle à La Réunion.

## Arborescence

Le site internet d'Evo Nails joue un rôle crucial dans la stratégie de communication et de marketing. Il est conçu pour refléter les valeurs de l'entreprise tout en fournissant une expérience utilisateur optimale. Voici les éléments clés du site :

### *Accueil*

Une page d'accueil attrayante avec une grande photo mettant en avant l'interaction avec le client et un appel à l'action clair pour les réservations.

### *Services*

Liste des services avec des descriptions détaillées, y compris les manucures, pédicures, extensions et nail art.

### *Galerie de Réalisations*

Photos illustrant la qualité et la diversité des services proposés, permettant aux visiteurs de visualiser les réalisations du salon.

### *À Propos*

Une présentation de l'équipe et de l'histoire de l'entreprise, permettant aux visiteurs de mieux connaître les professionnels derrière Evo Nails et leur parcours.

### *Blog*

Un blog régulièrement mis à jour avec des conseils sur les soins des ongles, les tendances en nail art, et les actualités de l'entreprise, ce qui favorise l'engagement et améliore le référencement.

### *Contact*

Un formulaire de contact facile à utiliser, accompagné des coordonnées de l'entreprise et d'une carte interactive pour localiser le salon.

Le menu resterait affiché en haut de l'écran tout au long de la navigation, quelle que soit la page où l'on se trouve.

## Spécificités du site

Le site est conçu en Mobile-first, intégrant des notions d'accessibilité dès le début de la conception.

Les polices d'écriture seront suffisamment grandes pour être lues sans effort.

### *Texte courant : Raleway*

Police élégante et légère, qui offre une excellente lisibilité pour les textes longs., elle a une apparence moderne et épurée, idéale pour refléter l'image sophistiquée et contemporaine du salon. De plus, sa finesse et son design minimaliste s'adaptent bien aux descriptions et informations détaillées, sans alourdir visuellement la page.

### *Titres : Montserrat*

Pour les titres est un choix stratégique. Cette police se distingue par ses formes géométriques et sa robustesse, attirant instantanément l'attention. Montserrat est moderne, professionnelle, et parfaitement adaptée pour donner de l'impact aux éléments clés comme les titres ou les appels à l'action. Elle renforce la hiérarchie visuelle, permettant de distinguer les sections importantes tout en restant en harmonie avec Raleway.

*Ce duo combine donc lisibilité, modernité, et élégance, tout en reflétant l'identité haut de gamme et tendance du salon.*

Les couleurs du site seront les mêmes que celles utilisées pour le logo

Les éléments cliquables seront suffisamment larges, et la navigation se fera de haut en bas, facilitant ainsi l'expérience des utilisateurs naviguant avec les flèches du clavier ou un outil de lecture vocale.

Tous les éléments sont en cohérence avec la charte graphique et l'ambiance visuelle déclinée sur les réseaux sociaux pour les utilisateurs basés à La Réunion.

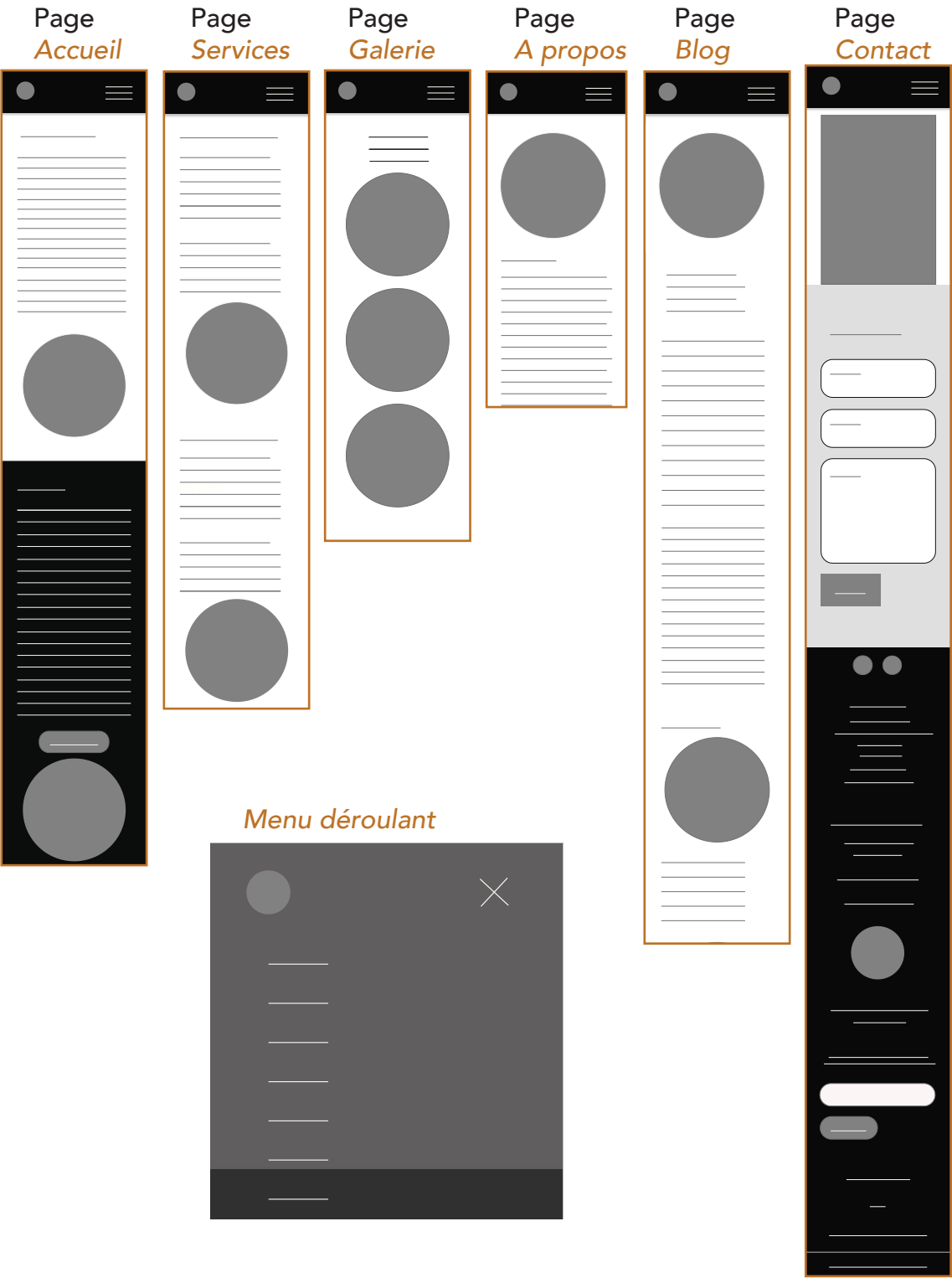
# Planche de tendance et wireframe

## Planche de tendance

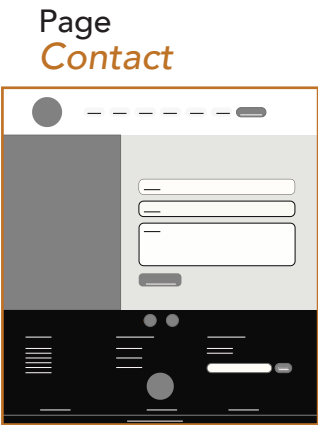
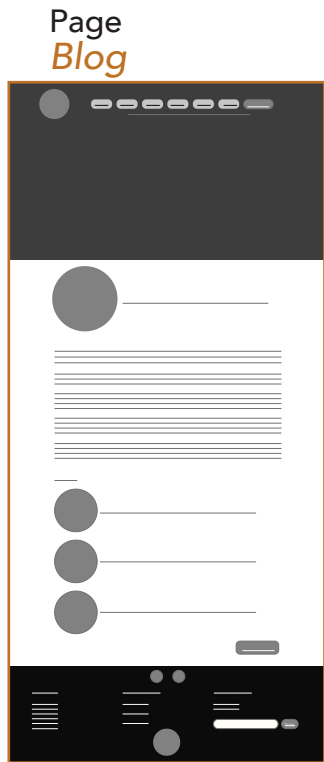
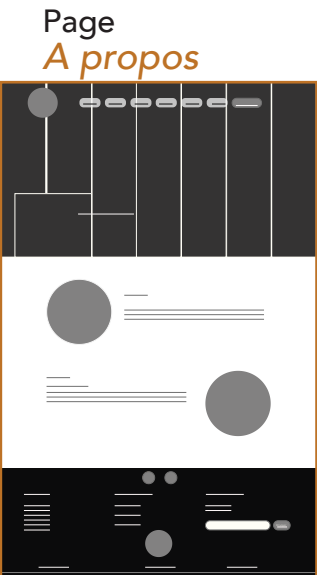
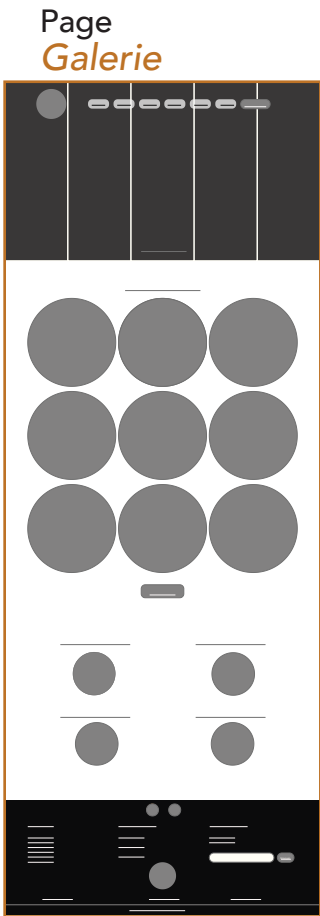
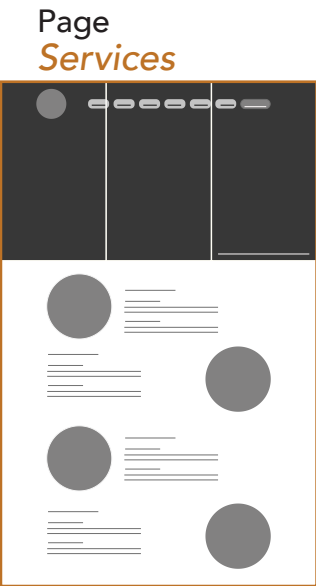
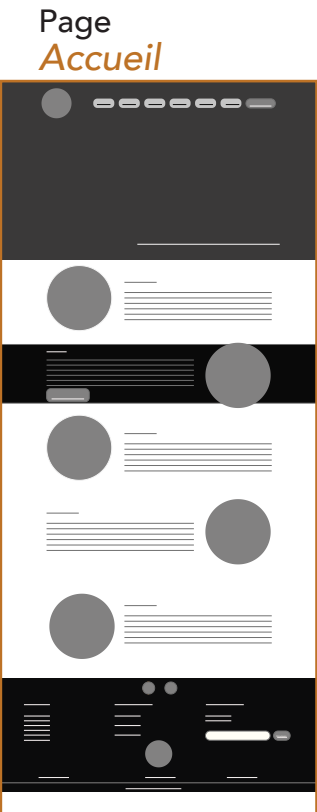


# Wireframes

## Version Mobile-first



# Version Desktop



# Identité visuelle

## Le logo



### Choix de la forme ronde

#### *Symbolisme d'Unité et de Perfection*

Le cercle est un symbole universel d'unité, de continuité et de perfection, des qualités qui correspondent bien à un salon de manucure. Cela renforce l'idée de soin et précision, tout en créant une expérience harmonieuse et complète pour le client.

#### *Douceur et Féminité*

Le rond est une forme douce et accueillante, souvent associée à la féminité et à l'élégance. Pour un salon de manucure, c'est une manière subtile d'évoquer le confort, la beauté et le bien-être, des valeurs clés dans ce secteur.

#### *Focalisation sur le Visuel*

En intégrant un logo dans un fond rond, on crée un effet de focalisation naturelle. L'œil est attiré vers le centre, mettant en valeur le nom ou le symbole du salon. Cela renforce la reconnaissance du logo et le rend plus mémorable.

### *Adaptabilité et Cohérence*

Le cercle est une forme qui s'adapte facilement à divers supports et formats. Un logo rond se démarque et conserve une apparence cohérente et professionnelle.

### *Aspect Minimaliste et Moderne*

Le design rond contribue à une esthétique minimaliste et moderne et renforce également le côté tendance et professionnel.

En résumé, le fond rond apporte une touche de modernité, de douceur et de professionnalisme, tout en facilitant l'adaptation visuelle sur différents supports marketing.

## **Choix de la police**

### *Eleganto Sans*

#### *Modernité et Éléance*

Comme son nom l'indique, *Eleganto Sans* est une police qui incarne à la fois la simplicité et le raffinement. Ces qualités correspondent à l'image que Evo Nails souhaite véhiculer : un salon moderne, stylé, et à l'avant-garde des tendances tout en restant accessible et professionnel.

#### *Lisibilité*

Avec son design sans empattement (sans serif), elle est à la fois élégante et lisible elle apporte une clarté visuelle qui permet d'être immédiatement reconnaissable à petite comme à grande échelle.

#### *Minimalisme Raffiné*

Cette police, bien que simple, dégage une certaine sophistication qui correspond bien à l'idée d'un lieu où chaque détail compte, tout en restant moderne et épuré.



### *Polished Look (Aspect Poli)*

*Eleganto Sans* a un aspect poli et soigné qui s'adapte parfaitement à un secteur comme celui de la beauté et du soin des ongles. Le salon propose des services qui mettent l'accent sur la précision et la perfection, et cette police reflète bien cette attention au détail.

### *Adaptabilité*

Cette police est flexible et s'adapte bien à différents formats, ce qui est important pour un logo qui sera utilisé sur divers supports (site web, cartes de visite, flyers, réseaux sociaux). Elle garde son impact et sa lisibilité quelle que soit la taille, tout en conservant son élégance.

Ainsi, *Eleganto Sans* permet de créer une identité visuelle à la fois contemporaine, professionnelle et élégante, en accord avec l'image du salon.

## **Choix des ongles**



### *Clarté et Identification Immédiate*

L'ajout d'ongles dans le logo permet d'identifier immédiatement le secteur d'activité. Cela aide à clarifier instantanément le service proposé.

### *Simplicité de Communication*

Un symbole explicite comme un ongle permet de transmettre rapidement le message sans nécessiter de texte supplémentaire. C'est un avantage lorsque le logo doit être vu de loin ou dans un contexte où le temps d'attention est limité.

### *Association Visuelle et Esthétique*

Esthétique Visuelle : Des ongles stylisés, bien formés et colorés peuvent suggérer des qualités telles que le soin, la beauté et le professionnalisme.

### *Symbolisme et Message*

Les ongles peuvent symboliser la féminité, le soin de soi, et l'art. Ils évoquent également la qualité et la précision du travail.

### *Créativité et Style*

La forme et la couleur des ongles ont été agencées pour refléter le style particulier de la prothésiste ongulaire, qu'il soit classique, moderne, audacieux ou minimaliste. Cela permet au logo de se distinguer visuellement et d'attirer la bonne clientèle. Le fait que les ongles du logo Evo Nails rappellent peuvent également rappeler des pétales ou un soleil

### *Symbolisme de la beauté et de la nature*

Les ongles sont disposés de manière à rappeler des pétales, celles-ci étant souvent associés à la beauté naturelle et à la délicatesse. En intégrant cette forme dans le logo, cela évoque la finesse et la précision des services de manucure offerts, tout en rappelant un lien avec des produits naturels et respectueux de l'environnement, ce qui peut être un atout pour les clientes soucieuses de leur bien-être.

### *Simplicité et harmonie visuelle*

Les formes circulaires et les pétales créent un motif harmonieux et visuellement plaisant, attirant facilement l'œil. Cela rend le logo mémorable et impactant, tout en restant simple et épuré.

### *Féminité et élégance*

Les pétales sont également souvent liés à la féminité, un aspect essentiel pour un salon de manucure. Le design du logo avec cette forme suggère l'élégance et le raffinement, des qualités recherchées par les clientes dans un service de soin esthétique.

### *Énergie et positivité*

De même que pour les pétales, leur disposition peut également évoquer le soleil est un symbole d'énergie, de lumière et de positivité. En rappelant cette image le le logoun message de chaleur, de bienveillance et d'accueil. Cela renforce l'idée que le salon est un lieu où les clientes peuvent se ressourcer et se sentir bien.

### *Rayonnement et succès*

Le soleil évoque le rayonnement et le succès. Cela peut être une métaphore subtile du rayonnement du salon dans la communauté locale et de la satisfaction des clientes après avoir bénéficié de services de qualité.

Inclure des ongles dans le logo communique immédiatement l'activité joue sur des associations esthétiques positives. Toutefois, la manière de les intégrer doit être soigneusement réfléchi pour éviter la banalité et garantir que le logo reste élégant, distinctif, et adapté à la marque.

En associant les ongles à des pétales ou à un soleil, le logo Evo Nails parvient ainsi à communiquer des valeurs de beauté, d'énergie positive et de soin, tout en créant une image forte et mémorable pour le salon.

## Choix des couleurs

#243354

### *Élégance et confiance*

Ce bleu foncé évoque la confiance, le professionnalisme et la sérénité. C'est une couleur classique qui inspire un sentiment de sécurité et de fiabilité, ce qui est important pour attirer une clientèle qui recherche des soins de qualité.

#BD7226

### *Chaleur et dynamisme*

Cette teinte orangée apporte de la chaleur et de l'énergie, créant une atmosphère accueillante et vivante. Elle peut symboliser la créativité et le dynamisme, deux aspects essentiels dans un salon de beauté où l'esthétique est au cœur de l'activité.

#FFFEF6

### *Pureté et douceur*

Ce blanc cassé, proche de l'ivoire, offre une sensation de pureté et de propreté. Il équilibre les couleurs plus fortes, ajoutant une touche de douceur et d'élégance. Cela évoque également un environnement propre et soigné, primordial pour un salon de prothésie ongulaire.

En combinant ces trois couleurs, le logo transmet une image de sophistication, de chaleur et de soin, tout en restant accueillant et professionnel

Le logo peut être adapté sur fond noir ou foncé en inversant les couleurs du rond et de la police. Le fond peut éventuellement être enlevé en cas de souci d'adaptabilité.

Il a également été décliné en niveaux de gris.



## Le site internet

Le site internet du salon jouera un rôle crucial dans la stratégie de communication et de marketing.

Il est conçu pour refléter les valeurs de l'entreprise tout en fournissant une expérience utilisateur optimale.

Le menu resterait affiché en haut de l'écran tout au long de la navigation, quelle que soit la page où l'on se trouve.

Voici les éléments clés du site :

### **Accueil**

Une page d'accueil attrayante avec une grande photo mettant en avant l'interaction avec le client et un appel à l'action clair pour les réservations.

### **Services**

Liste des services avec des descriptions détaillées, y compris les manucures, pédicures, extensions et nail art.

### **Galerie de Réalisations**

Photos illustrant la qualité et la diversité des services proposés, permettant aux visiteurs de visualiser les réalisations du salon.

### **À Propos**

Une présentation de l'équipe et de l'histoire de l'entreprise, permettant aux visiteurs de mieux connaître les professionnels derrière Evo Nails et leur parcours.

### **Blog**

Un blog régulièrement mis à jour avec des conseils sur les soins des ongles, les tendances en nail art, et les actualités de l'entreprise, ce qui favorise l'engagement et améliore le référencement.

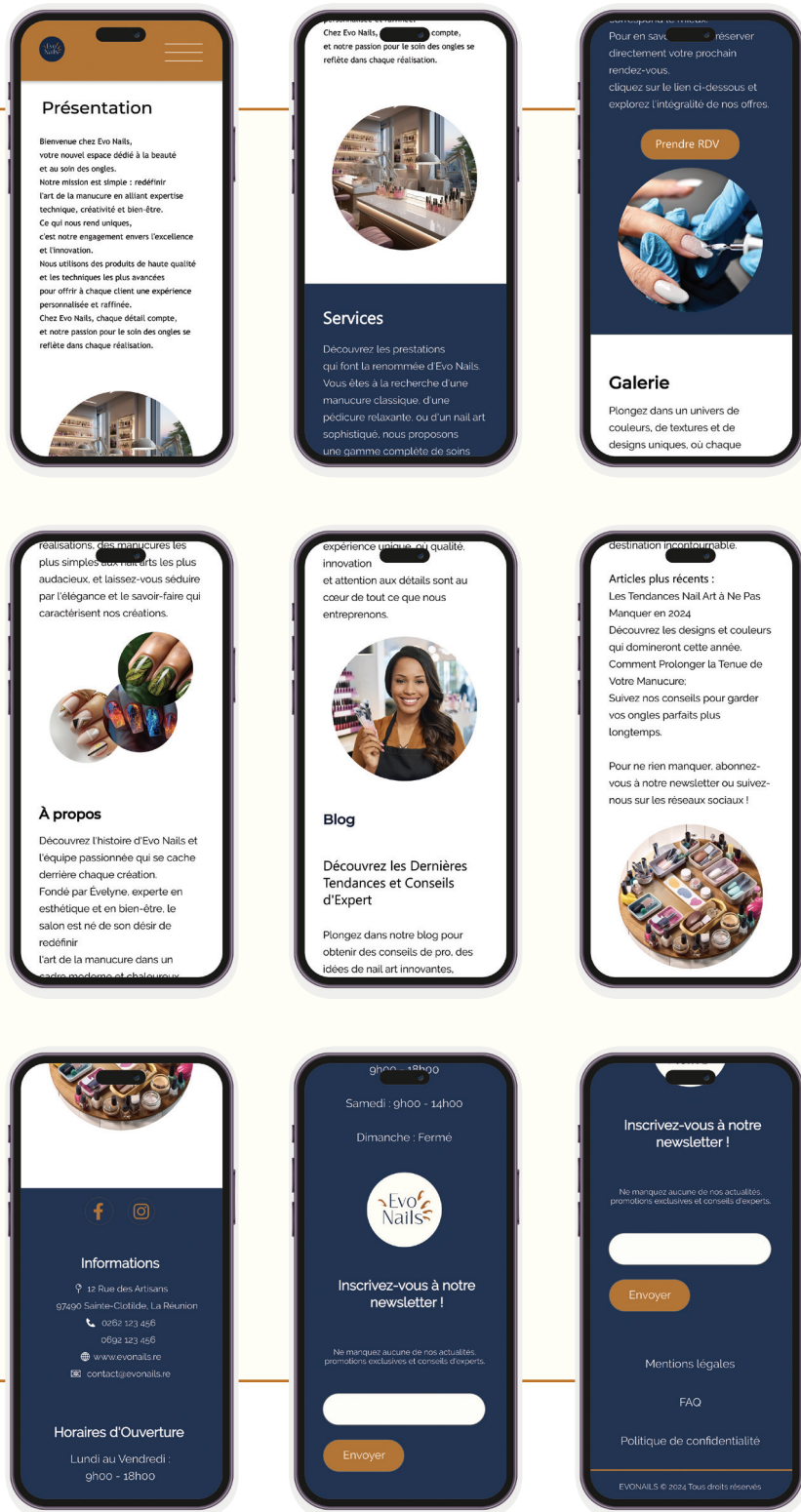
### **Contact**

Un formulaire de contact facile à utiliser, accompagné des coordonnées de l'entreprise et d'une carte interactive pour localiser le salon.

# Maquettes du site

## Version Mobile-first

PAGE ACCUEIL



Dossier de conception - Evonails







# PAGE GALERIE



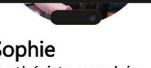





**Evelyne**  
Fondatrice d'Evo Nails  
Avec plus de 15 ans d'expérience dans le domaine de la beauté et du bien-être, elle a toujours été fascinée par l'art de sublimer la féminité à travers les soins des ongles. Après avoir travaillé dans plusieurs salons réputés et perfectionné ses compétences en




**Lea**  
Responsable technique  
Spécialiste en extensions d'ongles et nail art, forte de plusieurs années d'expérience, elle est reconnue pour sa créativité et sa capacité à réaliser des designs personnalisés, allant du plus minimaliste au plus audacieux.




**Sophie**  
Prothésiste onguilaire  
Experte en manucure et pédicure, elle se distingue par sa maîtrise des techniques de renforcement des ongles et son approche holistique des soins des mains et des pieds, veillant toujours à la santé naturelle des ongles




**Elodie**  
Spécialiste en soins




**Manon**  
Responsable de l'accueil et de la relation client  
Premier contact des clients avec le salon, toujours souriante et à l'écoute, elle gère les prises de rendez-vous, les conseils personnalisés, et s'assure que chaque client se sente immédiatement à l'aise dès son arrivée.






**Emma**  
Prothésiste onguilaire junior  
Apporte une énergie nouvelle à l'équipe. Récemment diplômée, elle est pleine de passion et se spécialise dans les techniques émergentes et les tendances les plus récentes. Emma est en apprentissage continu avec Léa, ce qui lui permet d'affiner ses compétences jour après jour

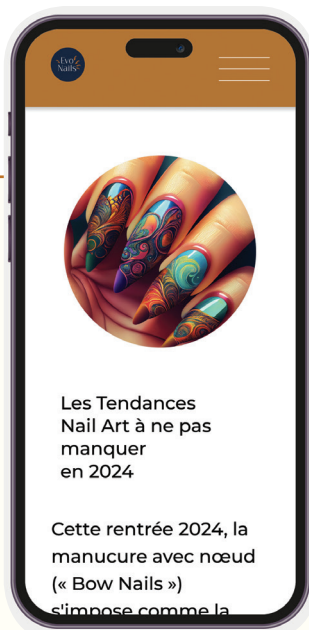


**Julie**

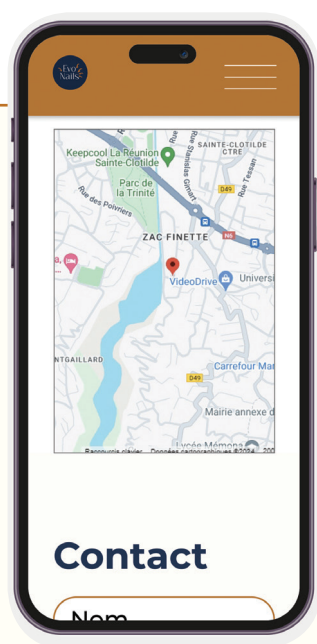


**Julie**  
Spécialiste en pédicure spa  
Dédiée aux soins des pieds, elle propose des traitements relaxants et revitalisants, incluant gommages, massages, et bains de pieds thérapeutiques, pour offrir une expérience de détente complète à chaque client.

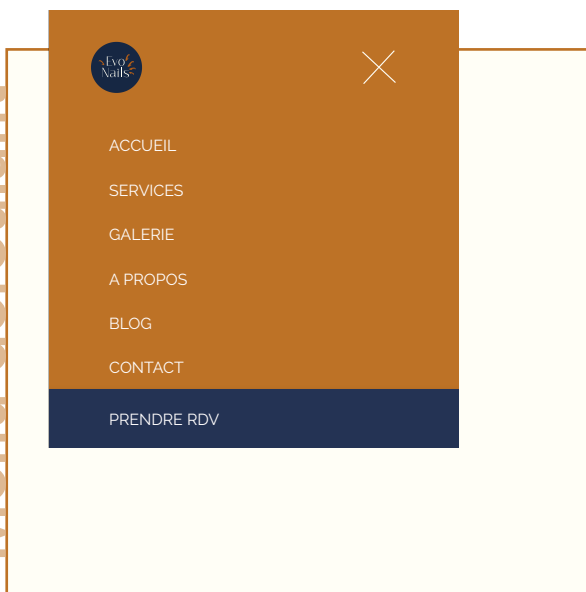
Avec cette équipe complémentaire, Evo Nails s'assure de pouvoir offrir une large gamme de services tout en maintenant un haut niveau de qualité et d'attention pour chacun de ses clients. Chaque membre joue un rôle essentiel dans la réussite du salon, contribuant à créer une atmosphère accueillante et professionnelle



## PAGE CONTACT



## Menu déroulant



Version desktop

Page  
Accueil

Evonails

AccueilServicesGalerieBlogContactNousPrendre RDV

Et vos ongles renaissent

### Présentation

Renouveler l'art du Nail, votre ongles mérite le meilleur et au sein des ongles. Nous créons et développons l'art du Nail en France, nous sommes Evonails, nous sommes les spécialistes de vos ongles. Nous sommes Evonails, nous sommes les spécialistes de vos ongles. Nous sommes Evonails, nous sommes les spécialistes de vos ongles.

### Services

Manucure les prestations qui font la renommée Evonails. Manucure les prestations qui font la renommée Evonails. Manucure les prestations qui font la renommée Evonails. Manucure les prestations qui font la renommée Evonails. Manucure les prestations qui font la renommée Evonails.

Prendre RDV

### Galerie

Parcourez dans un univers de couleurs, de textures et de designs uniques, ou chaque ongle raconte une histoire de passion pour l'art des ongles. Que vous cherchiez l'inspiration pour votre prochain look ou que vous souhaitiez simplement adorer votre look, cette galerie est faite pour vous. Explorez les différentes collections, des manucures les plus simples aux plus sophistiquées, et laissez-vous inspirer par nos créations et le savoir-faire qui caractérise nos créations.

### A propos

Découvrez l'histoire d'Evonails et l'unique passion qui se cache derrière chaque création. Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris. Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris. Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris.

### Blog

Découvrez les dernières tendances et conseils d'expert. Découvrez les dernières tendances et conseils d'expert. Découvrez les dernières tendances et conseils d'expert. Découvrez les dernières tendances et conseils d'expert. Découvrez les dernières tendances et conseils d'expert.

### Blog

Découvrez les dernières tendances et conseils d'expert. Découvrez les dernières tendances et conseils d'expert. Découvrez les dernières tendances et conseils d'expert. Découvrez les dernières tendances et conseils d'expert. Découvrez les dernières tendances et conseils d'expert.

Informations

Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris. Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris. Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris.

Horaires d'ouverture

Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris. Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris. Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris.

Inscrivez-vous à notre newsletter

Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris. Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris. Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris.

Evonails

Evonails

Evonails

Evonails

Evonails

Evonails

Page  
Services

Evonails

AccueilServicesGalerieBlogContactNousPrendre RDV

Nos Services

### Manucure classique

Manucure Express  
Manucure Complète  
Manucure Paraffine

### Manucure Spa

Manucure Spa Luxe  
Manucure Paraffine

### Nail Art et Décoration

Nail Art Décoratif  
Nail Art Artistique  
Bricolage de Phases et Straps

### Extensions d'ongles

Extensions en Gel  
Extensions en Acrylique  
Repose et Retrait

### Vernis Semi-Permanent

Vernis Semi-Permanent Classique  
French Manucure Semi-Permanent  
Dépasse de Vernis Semi-Permanent

### Soin des pieds

Pédicure Express  
Pédicure Complète  
Pédicure Spa

### Soin spécialité

Soin des cuticules  
Soin Soins des ongles  
Soin Soins des ongles

### Services pour événements

Manucure  
Evénementiel Spécialisé  
Manucure en Groupe

### Conseil et Personnalisation

Consultation Personnalisée  
Manucure Personnalisée

### Services pour Hommes

Manucure Homme  
Pédicure Homme

Informations

Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris. Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris. Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris.

Horaires d'ouverture

Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris. Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris. Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris.

Inscrivez-vous à notre newsletter

Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris. Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris. Evonails est une marque française de produits de beauté pour les ongles, basée à Paris.

Evonails

Evonails

Evonails

Evonails

Evonails

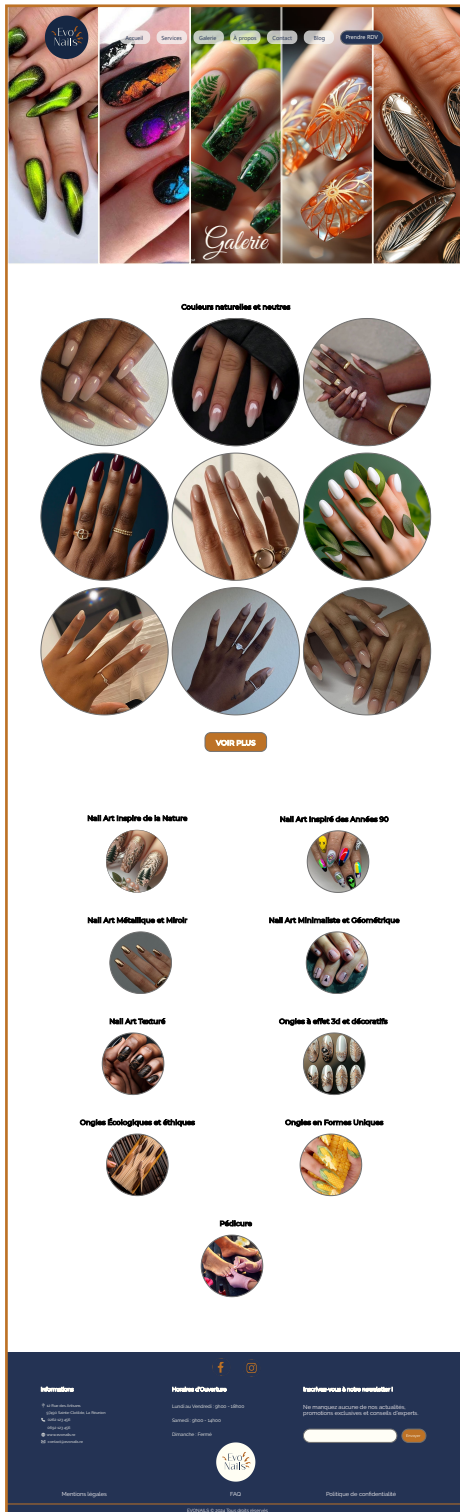
Evonails

Dossier de conception - Evonails

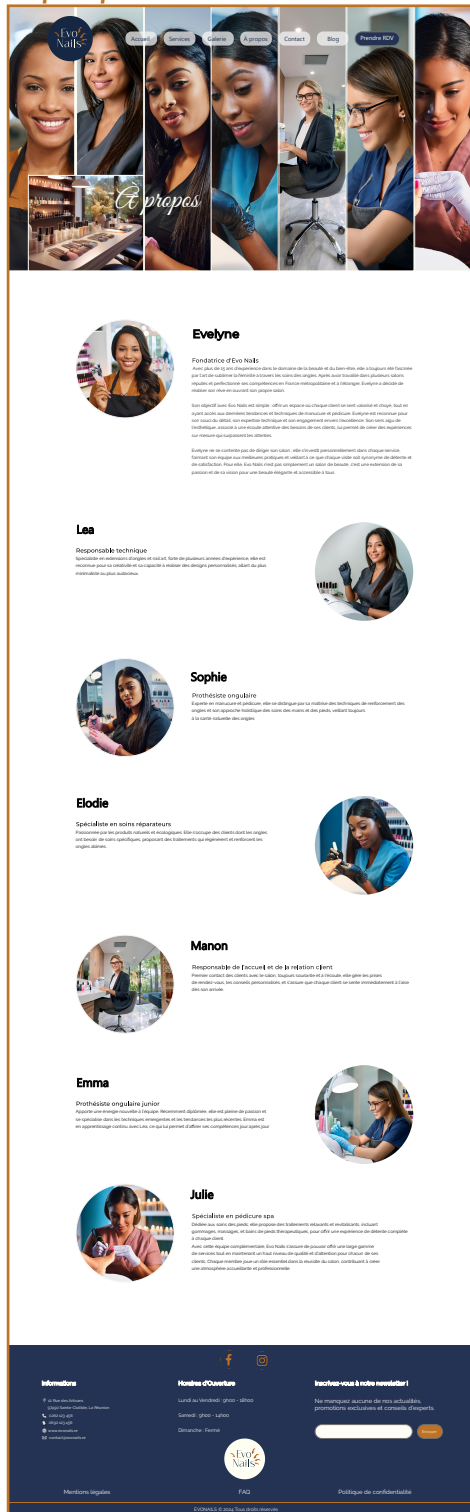
Mikaël ANTOU DEJEAN

38

## Page Galerie



## Page À propos



## Page Blog

- Accueil
- Services
- Galerie
- À propos
- Contact
- Blog
- Prendre RDV

### Blog

#### Les Tendances Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

Cette rentrée 2024, la manucure avec nœud (« Bow Nails ») s'impose comme la tendance la plus incontournable, transformant chaque ongle en une véritable œuvre d'art miniature. Les tendances beauté font, elles aussi, leur rentrée.

1. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

2. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

3. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

4. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

5. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

6. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

7. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

8. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

9. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

10. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

11. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

12. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

13. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

14. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

15. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

16. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

17. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

18. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

19. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

20. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

21. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

22. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

23. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

24. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

25. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

26. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

27. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

28. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

29. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

30. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

31. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

32. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

33. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

34. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

35. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

36. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

37. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

38. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

39. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

40. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

41. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

42. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

43. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

44. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

45. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

46. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

47. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

48. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

49. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

50. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

51. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

52. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

53. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

54. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

55. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

56. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

57. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

58. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

59. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

60. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

61. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

62. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

63. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

64. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

65. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

66. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

67. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

68. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

69. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

70. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

71. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

72. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

73. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

74. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

75. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

76. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

77. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

78. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

79. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

80. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

81. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

82. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

83. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

84. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

85. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

86. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

87. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

88. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

89. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

90. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

91. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

92. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

93. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

94. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

95. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

96. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

97. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

98. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

99. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

100. Les Nail Art : Les Nail Art à Ne Pas Manquer en 2024

## Page Contact

- Accueil
- Services
- Galerie
- À propos
- Contact
- Blog
- Prendre RDV

### Contact

Nom

Mail

Message

Envoyer

#### Informations

- 7 rue de la République
- 91000 Evry-Courcouronnes
- 01 69 12 34 56
- 01 69 12 34 56
- 01 69 12 34 56
- 01 69 12 34 56

#### Horaires d'ouverture

Lundi au Vendredi : 9h00 - 19h00

Samedi : 9h00 - 18h00

Dimanche : Fermé

#### Inscrivez-vous à notre newsletter !

Recevez nos actualités, promotions exclusives et conseils d'experts.

Envoyer

Mentions légales

FAQ

Politique de confidentialité

© 2024 EvoNails. Tous droits réservés.

La stratégie marketing d'Evo Nails repose sur une approche multi-canaux, avec un accent particulier sur le digital marketing pour atteindre et engager la clientèle locale.

Voici un plan détaillé :

## Présence en Ligne

### Inbound Marketing

L'objectif d'Evonails est d'attirer les clients de manière organique en créant du contenu pertinent et en optimisant la présence en ligne. Voici quelques actions clés :

#### SEO (Search Engine Optimization)

Le site sera optimisé pour les moteurs de recherche afin d'attirer un trafic organique. L'intégration de mots-clés pertinents liés aux services d'onglerie et à la localisation est essentielle pour améliorer la visibilité du site dans les résultats de recherche. Une longue liste de mots-clés prévus à cet effet est fournie en annexe.

Cela inclut l'utilisation de balises meta, des descriptions détaillées et du contenu pertinent pour maximiser le classement dans les moteurs de recherche.

Optimiser le site web et les descriptions de produits pour se positionner sur des mots-clés stratégiques liés aux soins des ongles. Cela permettra à Evonails d'attirer du trafic organique via les moteurs de recherche.



## Référencement Local

Pour attirer des clients locaux, le référencement local sera crucial. Enregistrement du salon sur Google My Business et d'autres annuaires locaux, avec des informations complètes et actualisées, permettra d'améliorer la visibilité dans les recherches locales et de faciliter la prise de rendez-vous.

## Content Marketing

### Blog

Le blog servira à établir Evo Nails comme une autorité dans le domaine de la prothésie onguulaire.

Des articles sur les dernières tendances, des conseils de soins, et des études de cas de clients peuvent attirer l'attention et générer du trafic. Le contenu du blog sera également optimisé pour le SEO, en intégrant des mots-clés spécifiques et des liens internes pour améliorer la navigation et la visibilité.

## Social Media Marketing (SMM)

Cette stratégie, également appelée *Customer relationship Management (CRM)* consiste à planifier et organiser le contenu à publier sur des plateformes sociales telles que Facebook, Instagram, ou Twitter, dans le but d'augmenter la visibilité de la marque, d'engager une communauté, et de stimuler les interactions avec le public cible.

Cela permet aussi de garantir une cohérence dans la communication et d'optimiser les moments de publication pour maximiser l'impact.

### Réseaux Sociaux



#### Instagram

En tant que plateforme visuelle, Instagram est essentielle pour partager des photos et des vidéos de haute qualité des créations d'Evo Nails. Les publications régulières incluront des avant/après, des designs de nail art, et des vidéos de processus.

L'utilisation des hashtags pertinents (#NailArtRéunion, #ProthésisteOngulaireSainteClotilde) permettra d'accroître la visibilité.



## Calendrier prévisionnel pour 20 publications sur Facebook et Instagram réparties sur 3 mois

				 facebook	 Instagram
Semaine 1	1	Lundi	2 décembre	Annonce officielle de l'ouverture	
	2	Jeudi	5 décembre	Présentation de l'équipe.	
Semaine 2	3	Lundi	9 décembre	Vidéo de la première journée d'ouverture	
	4	Jeudi	12 décembre	Promotion spéciale Noël.	
Semaine 3	5	Lundi	16 décembre	Aperçu des produits écologiques utilisés au salon	
	6	Jeudi	19 décembre	Conseils d'experts pour garder vos ongles en bonne santé	
Semaine 4	7	Lundi	23 décembre	Témoignage client (en images ou vidéo)	
	8	Jeudi	26 décembre	Meilleurs moments de l'année (rétrospective).	
Semaine 5	9	Lundi	30 décembre	Vidéo tutoriel de nail art.	
	10	Jeudi	2 janvier	Nouveau service ou offre de janvier.	
Semaine 6	11	Lundi	6 janvier	Post éducatif sur les bienfaits des soins des ongles	
	12	Jeudi	9 janvier	Concours de début d'année	
Semaine 7	13	Lundi	13 janvier	Avant/Après de transformations de nail art	
	14	Jeudi	15 janvier	Présentation des soins spécifiques pour hommes	
Semaine 8	15	Lundi	20 janvier	Partenariat avec une marque locale ou un autre salon	
	15	Jeudi	23 janvier	Post de fidélisation (remerciements aux clients réguliers)	
Semaine 9	17	Lundi	27 janvier	Annonce d'un événement ou atelier à venir	
	18	Jeudi	30 janvier	Vidéo de l'équipe en action	
Semaine 10	19	Lundi	3 février	Préparation pour la Saint-Valentin	
	20	Jeudi	6 février	Annonce des offres spéciales Saint-Valentin	

### Conseils pour le calendrier

- Publier à des moments de la journée où votre audience est la plus active (par exemple, en début de soirée).
- Utiliser des hashtags pertinents pour chaque publication afin d'augmenter la visibilité.
- Surveiller l'engagement pour ajuster les futures publications en fonction des préférences de votre audience.

Mikaël ANTOU DEJEAN

## Exemples de posts

Les posts Insatgram sont adaptables sur Facebook, ils sont donc valables pour les deux réseaux sociaux. Les autres posts sont fournis en annexes.

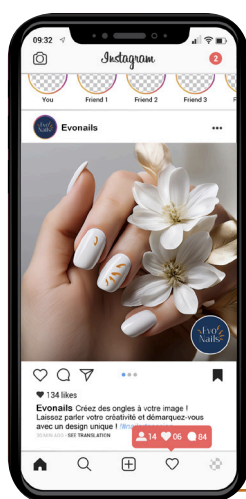
### Facebook

Suggestion de 2 pjotos de couverture, la première à publier avant l'ouverture du salon, la deuxième spécifique pour une semaine à thème.



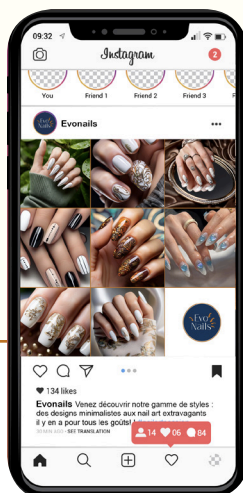
### Instagram

Post pour la promotion de personnalisation



Post période de Noël

Post pour promouvoir la diversité des styles



Post de remerciement à la clientèle et aux followers

## *Facebook*

Sur Facebook, Evo Nails pourra partager des événements, des offres spéciales, et des témoignages clients. Les Facebook Ads ciblées aideront à atteindre des segments spécifiques de la population locale et à promouvoir les promotions du salon. Un calendrier éditorial a été conçu prévu à cet effet.

## **Engagement Client**

### *Newsletter*

Une newsletter mensuelle permettra de tenir les clients informés des nouvelles tendances, des promotions, et des événements à venir. C'est aussi un excellent moyen de fidéliser la clientèle en offrant des contenus exclusifs et des offres spéciales.

### *Avis et Témoignages*

Encourager les clients satisfaits à laisser des avis positifs sur Google et les réseaux sociaux est crucial. Les témoignages peuvent être mis en avant sur le site internet et les plateformes sociales pour renforcer la crédibilité de l'entreprise.

### *Concurrence Modérée*

Bien qu'il existe d'autres salons dans la région, il y a une opportunité pour Evo Nails de se démarquer par son offre unique et son engagement envers l'innovation. Le salon pourra capter une clientèle qui recherche des soins plus spécialisés, difficilement trouvables ailleurs dans la région.

## Outbound Marketing

En parallèle, Evonails utilisera des stratégies d'outbound marketing (publicité directe) pour atteindre activement de nouveaux clients potentiels :

### *Dépliant de tarifs*

Les dépliants sont une forme de publicité directe traditionnelle. Distribuer des dépliants de tarifs (physiques ou numériques) permet de diffuser activement des informations sur les prix et les services offerts. Cela vise à attirer des prospects ou à informer les clients existants de l'offre de la marque.

### *Flyer annonçant l'ouverture*

Les flyers ou annonces destinées à promouvoir l'ouverture d'un nouveau point de vente font également partie de l'outbound marketing (promotion directe)). Ces outils visent à générer de l'intérêt et à attirer des clients potentiels vers le nouveau magasin ou service en leur fournissant une information proactive.

### *Publicité*

#### *PPC (Pay-Per-Click)*

Lancer des campagnes publicitaires payantes sur Google et Facebook ciblant des femmes intéressées par les soins de beauté, en particulier celles qui recherchent des solutions abordables et efficaces comme Sandrine.

### *Campagnes Promotionnelles*

#### *Lancements et Offres Spéciales*

Pour attirer de nouveaux clients, Evo Nails proposera des promotions de lancement, telles que des réductions pour les premières visites ou des forfaits spéciaux. Ces offres seront largement diffusées via les réseaux sociaux et le site internet pour maximiser leur portée.

### *Concours et Giveaways*

Des concours sur Instagram et Facebook, où les participants peuvent gagner des sessions de manucure ou des produits de beauté, sont des moyens efficaces d'engager la communauté et d'accroître la visibilité.

### *Partenariats Locaux*

Collaborer avec d'autres entreprises locales, telles que des salons de coiffure ou des boutiques de mode, pour des offres combinées ou des événements co-brandés peut attirer de nouveaux clients et renforcer la notoriété du salon.

## **Email Marketing**

### *Newsletter*

Envoyer régulièrement des newsletters avec des mises à jour sur les nouveaux services, des offres spéciales, des articles de blog et des événements à venir.

### *Segmentation*

Segmenter votre liste d'abonnés pour envoyer des messages personnalisés et pertinents.

### *Offres exclusives*

Proposer des offres exclusives aux abonnés pour les inciter à visiter le site et réserver en ligne.

## Marketing relationnel et Loyalty marketing

### *Carte de fidélité*

La carte de fidélité fait partie du marketing relationnel (fidélisation du client), qui vise à renforcer la relation avec les clients existants en les récompensant pour leur fidélité. Cela encourage les clients à revenir régulièrement en leur offrant des avantages (réductions, produits gratuits, etc.). C'est une stratégie visant à fidéliser les clients à long terme.

## Upselling et Cross-selling

Pour maximiser la valeur des transactions et encourager les clients à acheter des services supplémentaires ou plus chers :

### *Upselling*

Proposer des versions premium des kits de manucure ou des services avec des options améliorées. Par exemple, si un client paye une manucure de base, lui proposer une manucure de meilleure qualité ou un service plus élaboré à un prix plus élevé.

### *Cross-selling*

Pendant le processus d'achat, suggérer des produits complémentaires comme des crèmes pour les mains ou des huiles pour cuticules. Cela pourrait répondre au besoin de Sandrine qui recherche des soins complets pour les mains et les ongles.

### *Offres groupées*

Créer des bundles à prix réduits, combinant plusieurs produits pour répondre à la demande de soins groupés et économiques. Cela serait particulièrement attractif pour les personnes comme Sandrine, qui recherchent des solutions abordables.

## Publicité en Ligne (SEA - Search Engine Advertising)

### *Google Ads*

Lancer des campagnes de publicité payante ciblant des mots-clés spécifiques pour attirer du trafic qualifié.

### *Facebook et Instagram Ads*

Créer des publicités ciblées en fonction de l'emplacement, des intérêts et des comportements des utilisateurs.  
Promouvoir des offres spéciales, des événements et des services.

## Contenu Vidéo

### *Tutoriels et Démonstrations*

Créer des vidéos de démonstration de services, des tutoriels de nail art, et des témoignages clients.

### *Webinaires en Direct*

Organiser des sessions en direct sur Instagram et Facebook pour discuter des tendances, donner des conseils, et répondre aux questions des abonnés.

## Avis et Témoignages

### *Collecte d'Avis*

Encourager les clients satisfaits à laisser des avis sur Google, Facebook, et le site web.

### *Utilisation de Témoignages*

Publier des témoignages de clients sur le site web et les réseaux sociaux pour construire la confiance et attirer de nouveaux clients.

## Analyse et Optimisation

### *Analyse des Performances*

Utiliser Google Analytics et les insights des réseaux sociaux pour suivre les performances des campagnes et ajuster en conséquence.

### *Test A/B*

Effectuer des tests A/B sur les pages de destination et les campagnes publicitaires pour optimiser les taux de conversion.

## Promotions et Offres Spéciales

### *Lancements et Événements*

Organiser des événements en ligne comme desancements de produits ou des sessions de questions-réponses.

### *Offres de Bienvenue*

Proposer des réductions ou des offres spéciales pour les nouveaux visiteurs du site.

En combinant ces éléments, Évo Nails pourra augmenter la visibilité de son site web, attirer du trafic qualifié, et convertir les visiteurs en clients fidèles. Cette stratégie webmarketing globale repose sur le SEO, la publicité en ligne, les réseaux sociaux, le contenu vidéo, les partenariats, les avis clients et l'analyse continue pour maximiser l'impact et la notoriété du salon en ligne.



## Analyse et Ajustement

### *Suivi des Performances*

Utiliser des outils d'analyse pour suivre le trafic web, les interactions sur les réseaux sociaux, et l'efficacité des campagnes publicitaires permettra d'ajuster la stratégie en fonction des résultats et des retours des clients. Les données collectées aideront à identifier les points forts et les domaines nécessitant des améliorations.

## Stratégie de tarification

### *Prix d'appel*

Offrir des tarifs promotionnels pour le lancement, comme une réduction de 20 % pour les nouveaux clients.

### *Forfaits fidélité*

Proposer des abonnements mensuels ou des cartes de fidélité avec des avantages exclusifs.

### *Tarification compétitive*

Aligner les prix sur ceux des concurrents directs tout en justifiant les différences par la qualité et les services offerts.

## Promotion et communication

### *Site web et SEO*

Créer un site web professionnel avec des photos des réalisations, des informations sur les services et la possibilité de réserver en ligne.

Optimiser le site pour les moteurs de recherche.

### *Réseaux sociaux*

Être actif sur Instagram et Facebook et d'autres réseaux tels que TikTok ou Pinterest pour partager des photos de nail art, des tutoriels, et des témoignages clients.

Utiliser des hashtags pertinents.

### *Publicité locale*

Continuer à utiliser des flyers, des annonces dans les journaux locaux

et des partenariats avec des salons de coiffure, des spas et d'autres entreprises locales.

## Stratégie de fidélisation

### *Programme de fidélité*

Offrir des récompenses pour les visites régulières, des réductions pour les anniversaires, etc.

### *Service clientèle*

Assurer un service clientèle exceptionnel, écouter les retours des clients et les utiliser pour améliorer les services.

### *Événements spéciaux*

Organiser des ateliers de nail art, des journées portes ouvertes avec des offres spéciales, etc.

## Partenariats et collaborations

### *Influenceurs locaux*

Collaborer avec des influenceurs locaux pour des publications sponsorisées.

### *Événements locaux*

Participer à des salons de beauté, des foires locales ou des événements communautaires pour accroître la visibilité.

### *Collaboration avec des Entreprises Locales*

Collaborer avec des salons de coiffure, des spas, et des magasins de beauté pour des promotions croisées.

## Suivi et évaluation

### *Feedback clients*

Recueillir des avis clients régulièrement pour améliorer les services.

### *Adaptation*

Ajuster la stratégie en fonction des résultats obtenus et des retours des clients.

Le site internet d'Evonails se positionne comme une plateforme moderne et fonctionnelle, offrant une expérience utilisateur fluide grâce à un design épuré et une navigation intuitive. La stratégie de marketing digital d'Evonails se distingue par une utilisation efficace des canaux en ligne pour atteindre sa cible. Le site intègre des éléments clés tels que des visuels attrayants, des descriptions détaillées des produits, et des appels à l'action clairs, ce qui contribue à une conversion optimale des visiteurs en clients.

En termes de stratégie, Evonails mise sur le marketing de contenu et le SEO pour améliorer sa visibilité en ligne et attirer un public engagé. L'utilisation des réseaux sociaux pour partager des conseils de soins pour les ongles et des témoignages clients renforce l'image de marque et favorise l'engagement. Les campagnes publicitaires payantes ciblées, combinées à une gestion proactive des avis clients, permettent d'atteindre les segments de marché spécifiques et d'optimiser le retour sur investissement.

Globalement, Evonails réussit à allier un site web attractif avec une stratégie de marketing digital bien pensée, ce qui lui permet de se démarquer dans un marché compétitif et d'attirer une clientèle fidèle.

Ceci étant, il existe des opportunités d'amélioration pour renforcer encore leur efficacité.

L'intégration de fonctionnalités de personnalisation avancées, telles que des recommandations de produits basées sur les préférences individuelles et l'historique d'achat, pourrait améliorer l'expérience utilisateur et encourager les ventes additionnelles.

De plus, le développement de partenariats avec des influenceurs spécialisés dans le domaine des soins des ongles et l'optimisation des campagnes publicitaires pour une segmentation encore plus précise pourraient accroître la portée et l'impact des efforts de marketing.

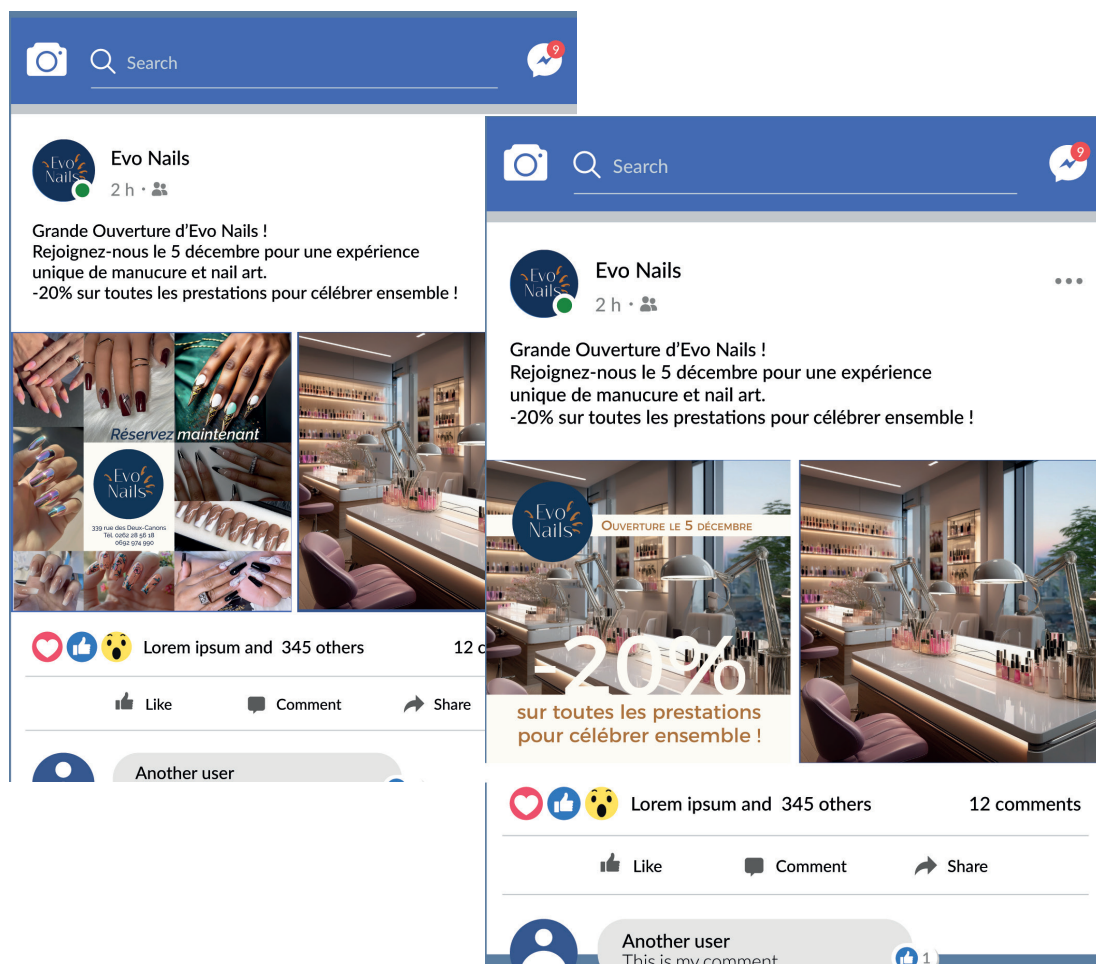
Enfin, un suivi plus approfondi des tendances et des retours clients, accompagné d'une adaptation rapide des stratégies en fonction des données recueillies, permettrait à Evonails de rester à la pointe des attentes du marché.

## Posts

Facebook (photos de couverture)



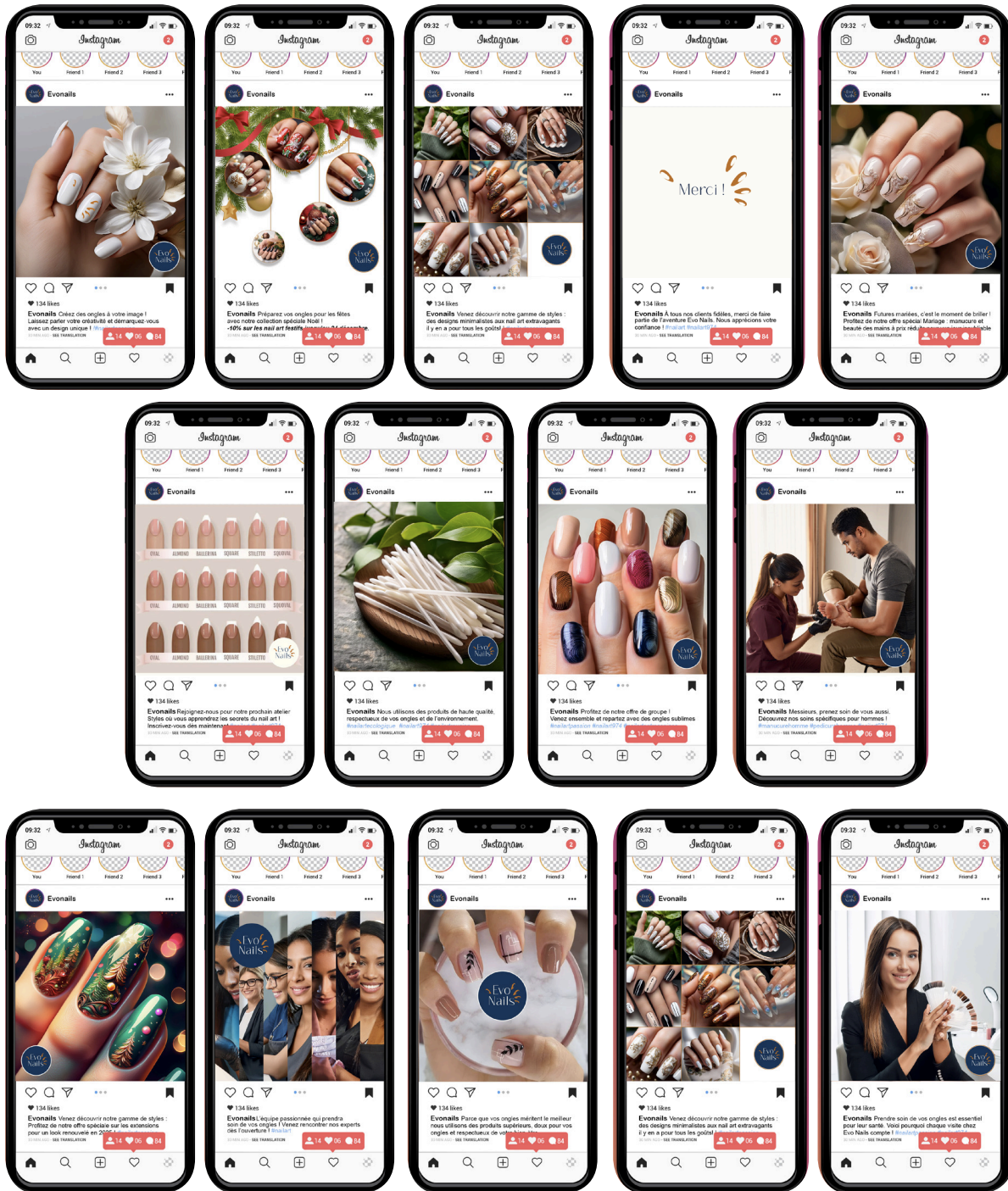
## Facebook (posts pour l'ouverture)





## Posts

### Instagram (applicable à Facebook)





Liste de mots-clés pour le référencement SEO

1. Mots-clés Généraux	2. Mots-clés Spécifiques aux Services	3. Mots-clés Locaux	4. Mots-clés en Fonction des Besoins et Problèmes	5. Mots-clés pour Offres et Promotions
Manucure Onglerie Salon de manucure Soins des ongles Esthétique des ongles Vernis à ongles Nail art Pédicure Nail art écoresponsable Prothésiste ongulnaire	Manucure : Manucure professionnelle Manucure classique Manucure gel Manucure semi-permanente Manucure à domicile Pédicure : Pédicure professionnelle Pédicure spa Pédicure médicale Pédicure avec massage Nail Art : Nail art créatif Décoration des ongles Nail art personnalisé Nail art pour occasions spéciales Extensions d'Ongles : Extensions en gel Extensions en acrylique Extensions d'ongles avec capsules Pose d'ongles en gel	Manucure Sainte-Clotilde Manucure La Réunion Onglerie Saint-Denis Salon de manucure Île de La Réunion Nail art La Réunion Pédicure La Réunion	Problèmes des Ongles : Ongles cassants Ongles dédoublés Traitement des ongles abîmés Soins des cuticules Soins et Conseils : Conseils pour des ongles sains Entretien des ongles Soins après manucure Meilleurs produits pour les ongles	Promotions manucure Offres spécial nail art Réduction pédicure Offre manucure-gel Forfait beauté des ongles

Tableau FFOM pour Evonails

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
<p><b>1. Expertise et Innovation</b> Equipe professionnelle formée aux dernières techniques de prothèse onguolaire, utilisant des produits de pointe et des technologies avancées.</p> <p><b>2. Engagement envers la Qualité</b> Utilisation de produits écologiques et haut de gamme garantissant une tenue irréprochable et un rendu esthétique impeccable.</p> <p><b>3. Service Personnalisé</b> Consultation préalable pour comprendre les besoins spécifiques des clients et offrir des designs personnalisés.</p> <p><b>4. Confort et Ambiance</b> Décoration moderne et élégante créant une atmosphère apaisante et luxueuse.</p> <p><b>5. Site Internet Optimisé</b> Présence en ligne avec un site web bien conçu, incluant un blog, une galerie de réalisations, et des options de réservation en ligne.</p>	<p><b>1. Connaissance de Marque Limitée</b> Étant un nouveau salon, Evo Nails doit encore établir sa notoriété et sa crédibilité sur le marché local.</p> <p><b>2. Dépendance à la Technologie</b> La dépendance aux outils numériques pour la prise de rendez-vous et les campagnes marketing peut être un défi en cas de problèmes techniques.</p> <p><b>3. Capacité Initiale Limitée</b> En tant que nouveau salon, les ressources et la capacité d'accueil peuvent être limitées au début, ce qui peut affecter la rapidité de service.</p> <p><b>4. Budget de Marketing</b> Le budget initial pour les campagnes de marketing et la publicité pourrait être limité, affectant la portée des campagnes.</p>	<p><b>1. Croissance de la Demande Locale</b> Augmentation de la demande pour des services de manucure de qualité et personnalisés à Sainte-Clotilde.</p> <p><b>2. Tendances en Nail Art</b> Intérêt croissant pour les tendances en nail art et les soins écologiques, ce qui correspond à l'offre d'Evo Nails.</p> <p><b>3. Partenariats Locaux</b> Opportunités de collaborations avec d'autres entreprises locales (salons de coiffure, boutiques de mode) pour des offres combinées et des événements co-brandés.</p> <p><b>4. Expansion des Canaux Numériques</b> Utilisation accrue des réseaux sociaux et des campagnes digitales pour accroître la visibilité et attirer de nouveaux clients.</p>	<p><b>1. Concurrence Locale</b> Présence d'autres salons de manucure établis à Sainte-Clotilde, pouvant offrir une compétition directe.</p> <p><b>2. Fluctuations Économiques</b> Impact potentiel des fluctuations économiques sur les dépenses des consommateurs en soins de beauté.</p> <p><b>3. Changements dans les Tendances</b> Évolution rapide des tendances en nail art et soins des ongles nécessitant une adaptation constante pour rester à la pointe.</p> <p><b>4. Problèmes de Réputation</b> Risque de commentaires négatifs ou d'avis défavorables pouvant influencer la perception de la marque.</p>