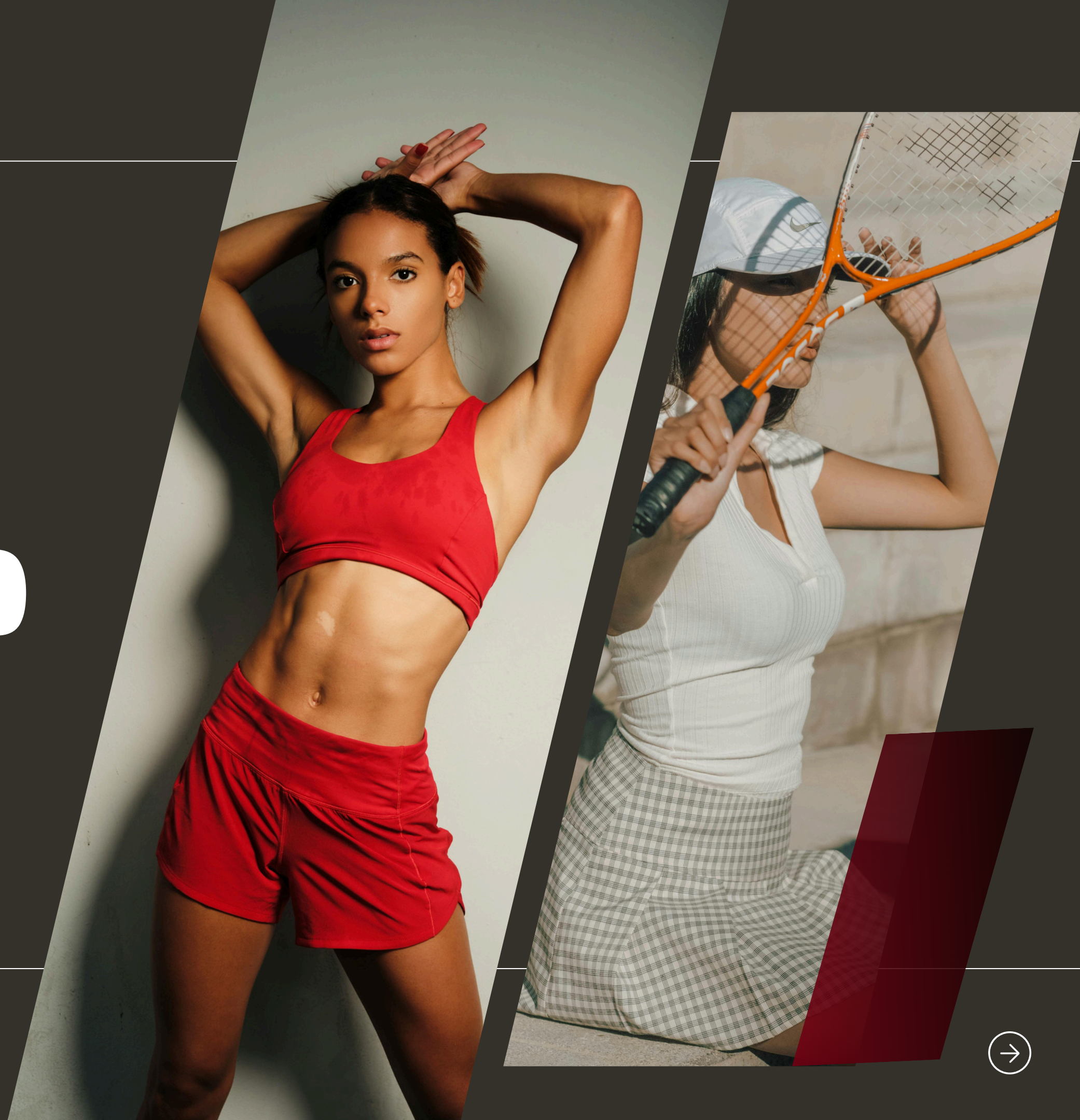




STRATÉGIE DE MARKETING DIGITAL

PRIVATE SPORT SHOP

Liwan HILTGEN - Ophélie RENAUD - Domitille FAUROUX



-80%

de réduction max
sur les marques sport

365j

de ventes privées
toute l'année

+30

univers sportifs
couverts

M-First

expérience
mobile-first

01

Mission : Être une destination de référence, à la fois accessible et aspirationnelle, pour tous les passionnés de sport.

Problématique centrale

- Comment valoriser l'accessibilité prix sans tomber dans l'image "low-cost" ?
- Comment transformer un visiteur curieux en acheteur fidèle et engagé ?
- Comment devenir une habitude quotidienne plutôt qu'une destination d'achat ponctuelle ?



MISSION 1

IDENTITÉ DE MARQUE & BRAND EQUITY

01

Comment affirmer la promesse "faire baisser le prix de votre sport" tout en évitant une image low-cost ?



Problème identifié

- PSS communique principalement sur les remises (jusqu'à -80%) ce qui ancre une perception "discounter" dans l'esprit du consommateur.
- Les univers sportifs (Ski, Cycle, Outdoor...) manquent de codes visuels et sémantiques propres qui signalent l'expertise.
- Risque de cannibalisation de la valeur perçue : une promo permanente finit par ne plus être perçue comme une opportunité mais comme la norme.
- Absence d'une charte de brand voice cohérente selon les univers sportifs.

Benchmark inspirant

- Patagonia : vend de la passion environnementale, pas uniquement des vêtements. Le prix devient secondaire car la valeur de signe est forte.
- Vinted : plateforme de seconde main qui a réussi à déstigmatiser l'achat d'occasion via un storytelling communautaire fort.
- Décathlon : accessibilité assumée mais associée à l'innovation produit et à la performance, jamais au seul prix bas.
- Zalando : landing pages dédiées par univers avec codes visuels forts (Running vs Outdoor vs Mode).



Cadrage LOW-COST

Message

"Skis à -60%"

Accroche

Le prix EN GROS avant tout

Visuel

Photo produit fond blanc + pastille rouge

Ton

Urgence de solde, accumulation de promos

Résultat

Perception : bradeur = qualité douteuse

Cadrage EXPERT ACCESSIBLE

Message

"Skis de compétition à prix de pratiquant"

Accroche

La marque & la technicité AVANT le prix

Visuel

Photo en situation (skis sur neige, action)

Ton

Communautaire, expert, exclusif (membres)

Résultat

Perception : opportunité rare = intelligence



CHALLENGE PSS - MISSION 1

01

**ÉCONOMISEZ 20% EXTRA**
AVEC LE CODE **EXTRA 20**

JE FONCE



pack ski alpin Experience 80 Carbon + Fixations Xpress 11 GW Homme (Noir/Vert)



ROSSIGNOL
PACK SKI ALPIN EXPERIENCE 80 CARBON + FIXATIONS XPRESS 11 GW HOMME (NOIR/VERT)
[Plus d'informations](#)
295,99 € ~~530,00 €*~~ **-44%**
* Prix recommandé par le fournisseur en 2023, jamais pratiqué sur PrivateSportShop
[Guide des tailles](#)
Taille:

Sélectionner une Taille ▼

Montage gratuit
Non ☐ Oui ☒
AJOUTER AU PANIER

L'ordre des informations : à droite, le -44% en rouge est la première chose que l'œil voit. À droite, on voit d'abord la marque, les caractéristiques techniques, puis le prix arrive en second. Même chiffre, perception radicalement différente.

La description produit: à gauche, elle parle de l'offre. À droite, elle explique pourquoi ce ski est bien : la technologie Air Tip, le rayon de virage, l'usage all mountain. Le client achète un bon ski, pas une remise.

Le CTA : "AJOUTER AU PANIER" vs "Accéder à cette vente privée" (appartenance à un club). Un mot change la relation qu'on a avec la marque.

PrivateSportShop
Univers SKI / SNOW — Sélection membres

Skiez comme un pro.
Sans le budget d'un pro.
Rossignol · Matériel technique sélectionné par nos experts ski

Vente privée membres



ROSSIGNOL · COLLECTION 20/21
Experience 84 AI + Fixations NX12 Konect GW — Pack all mountain homme
Air Tip technology Rayon 17m All mountain
Prix public recommandé
219,99 € ~~599,00 €~~
Vous économisez 379 € sur du matériel de pro
Longueur :

162 167 172 178

Accéder à cette vente privée

Conseil taille par nos experts

Pourquoi ce ski ?
Le 84mm au patin offre une parfaite polyvalence piste/hors-piste. Idéal pour les skieurs cherchant à progresser sur tous types de neige.
Technologie Air Tip : spatule allégée pour une meilleure réactivité en virage et moins de fatigue en fin de journée.
Pack complet livré monté et réglé : prêt à skier dès réception.

Livraison
48h

Retours
gratuits

Paielement
sécurisé

Conseil
expert



TAGLINES

"Équipez-vous comme un pro. Sans le budget d'un pro."

déclinable à l'infini par univers

"Skiez comme un pro"

"Roulez comme un pro"

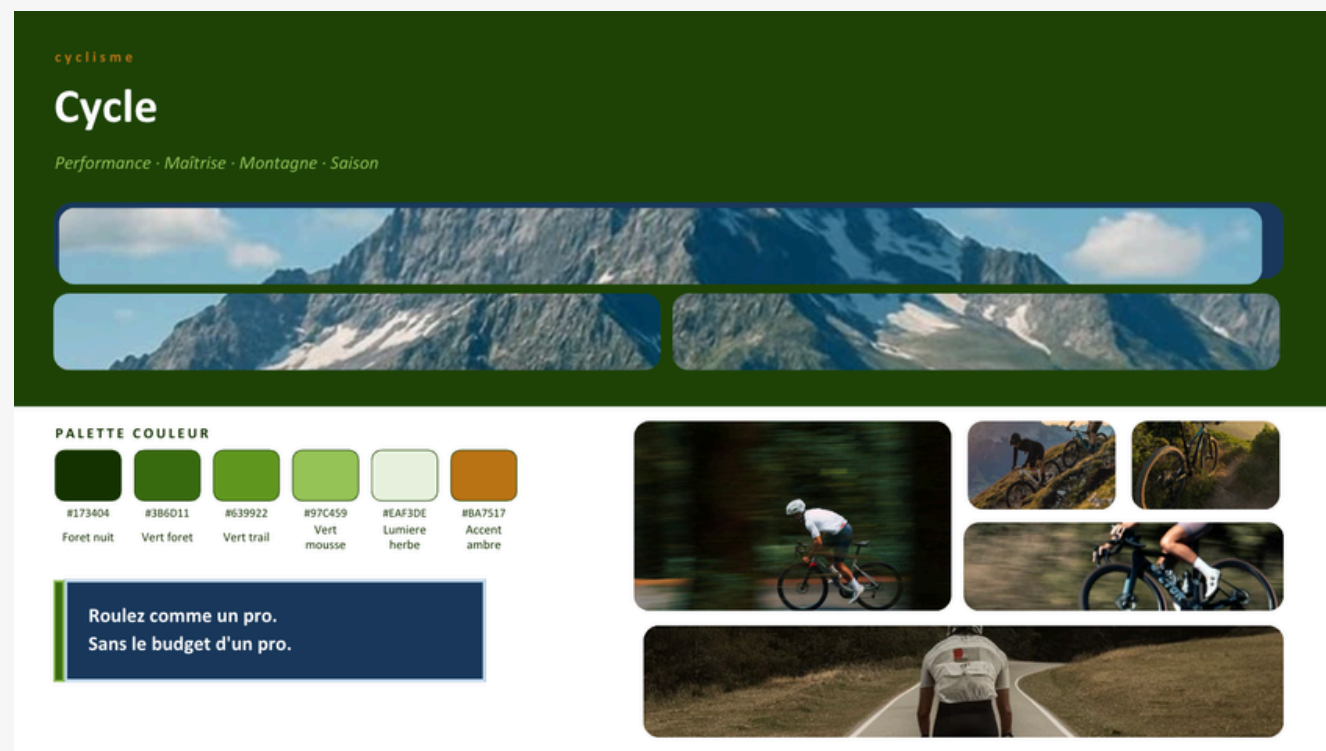
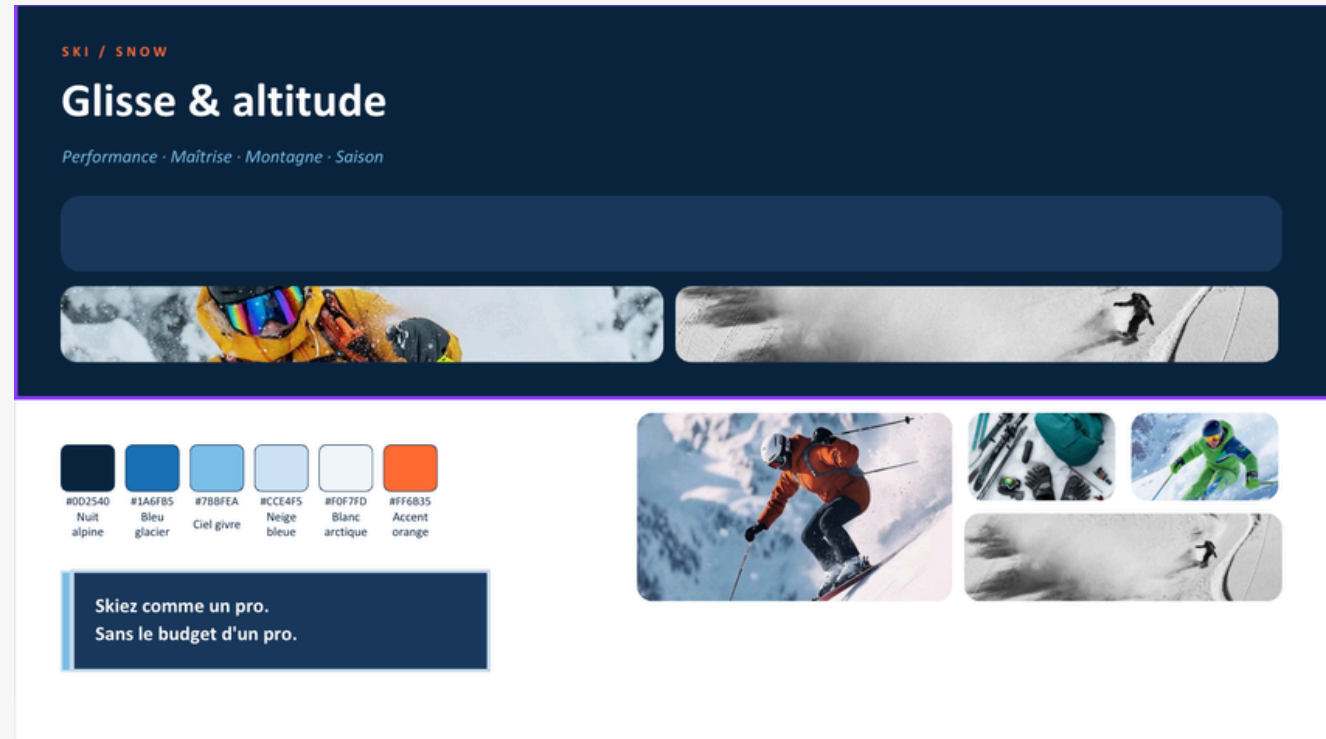
"Courez comme un pro"





CHALLENGE PSS - MISSION 1

01



Design par Univers

- Créer 5 identités visuelles distinctes :
 - > Ski , > Cycle , > Outdoor, > Running > Collectif, > équitation...
- Chaque univers = palette couleur + typographie + vocabulaire iconographique propre
- Moodboard « Codes Expert » vs « Codes Discounter » pour guider les équipes créatives
- Header & landing dédiées par saison/univers (ex: bannière ski en décembre)

Charte Sémantique

Mots à Bannir : "pas cher"...

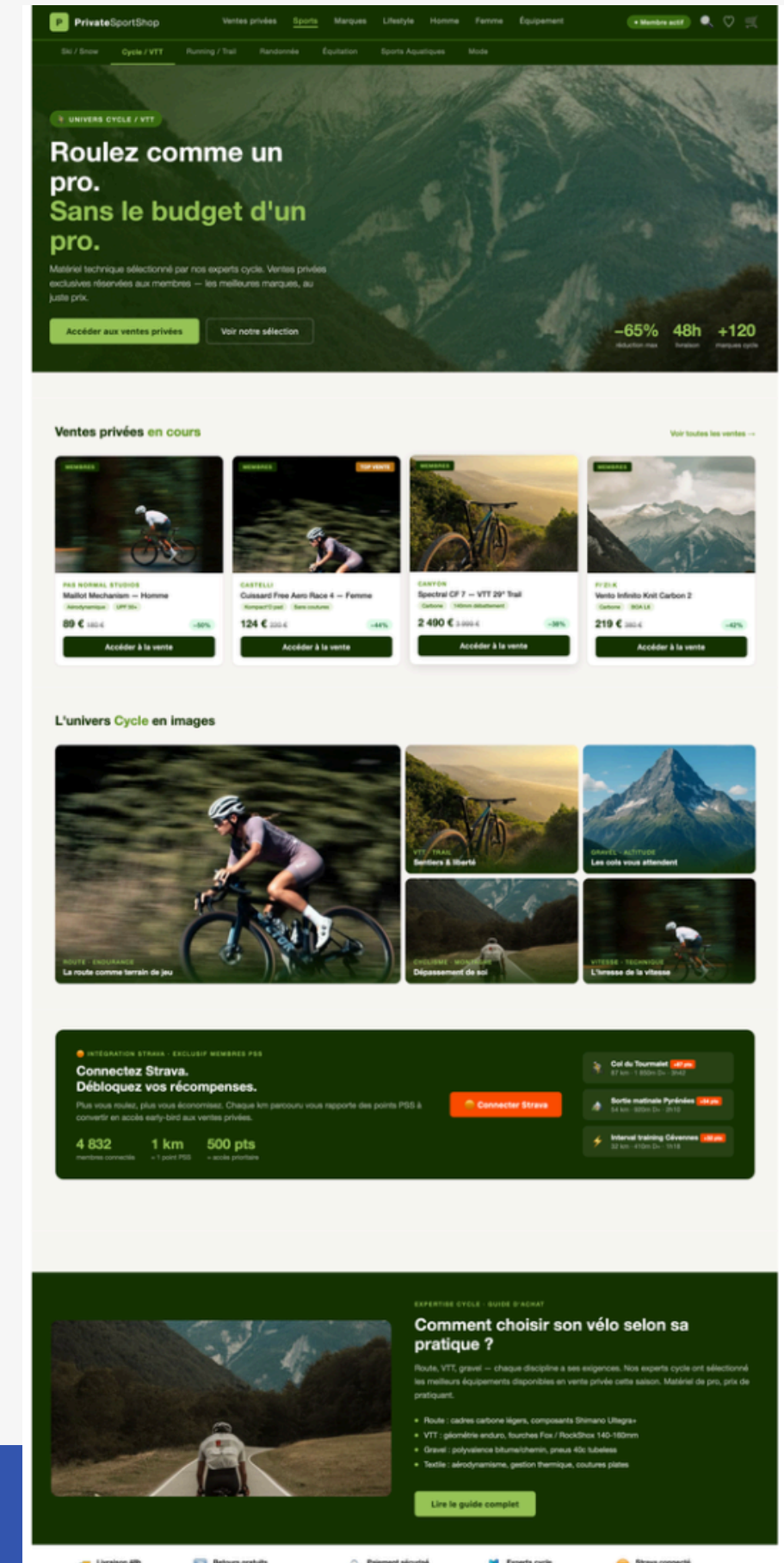
Mots à adopter : "investissement sport"...

Tagline proposée : ... comme un pro, sans le budget d'un pro"

Ton : expert, communautaire, inspirant

Framing

- Reformuler : "-50%" → "Skis de compétition à prix de pratiquant"
- Mettre en avant la valeur originale du produit + la marque AVANT le prix





MISSION 2

PERFORMANCE & CONVERSION

02

Comment transformer un simple inscrit en acheteur actif et optimiser la landing page pour maximiser l'engagement ?



CHALLENGE PSS - MISSION 2

02

PRIVAT
SPORT SHOP

ÉCONOMISEZ JUSQU'À 80 % SUR LES PLUS GRANDES
MARQUES DE SPORT

Inscrivez-vous **gratuitement** dès maintenant, recevez nos offres et accédez à nos tarifs exclusifs

Femme

Homme

PRÉNOM *

Ophélie

✓

NOM DE FAMILLE *

RENAUD

✓

E-MAIL *

ophelie21@orange.fr

✓

CRÉER UN MOT DE PASSE *

✓

12 caractères minimum

Private Sport Shop collecte et traite les données nécessaires ci-dessus afin de vous inscrire au club. En rejoignant le club, vous recevrez quotidiennement par e-mail des informations sur les nouvelles ventes et les conditions correspondantes, ainsi que sur l'actualité sportive. Vous pouvez modifier ou mettre fin à ce service à tout moment à partir sur votre compte.

☐ En plus des informations quotidiennes sur les nouvelles ventes liées à mon inscription au club, je souhaite également recevoir des offres spéciales par e-mail (nouveau, offres de bienvenue, promotions spéciales et concours).

☒ J'accepte les conditions générales de vente et les conditions d'utilisation, j'ai lu les politique de confidentialité et je confirme que j'ai plus de 16 ans.

INSCRIPTION GRATUITE



PRIVAT
SPORT SHOP

Merci pour votre inscription

Vous faites maintenant partie d'une communauté de plus de 16Mio de sportifs. Découvrez dès maintenant le meilleur du sport et passez votre première commande sur Private Sport Shop.

JE FONCE !

Sportivement,
Votre équipe Private Sport Shop



Chercher des produits, des marques, etc.

QUI SOMMES-NOUS

MON

VENTES PRIVÉES

SPORTS

MARQUES

LIFESTYLE

HOMME

FEMME

ENFANT

EQUIPEMENT

DÉSTOCKAGE

BROOKS

NOUVEAU STOCK

JE FONCE

NOTRE SÉLECTION

Nos coups de cœur et nos nouveautés

Tout voir

Ski / Snow

Running / Trail

Randonnée / Bivouac

Cycle

Sports Aquatiques

Équitation

Mode

Plus de sports

FJERN
OUTDOORS

- 20% EXTRA
A PARTIR DE 100 € D'ACHAT
avec le code **FJERN20**

*Offre valable jusqu'au 22/04/2024 sur les 100€ d'achat.
Voir conditions d'utilisation du code.

saucony

Nouvelle sélection

Timberland

Nouvelle sélection

SIDI

Nouvelle sélection



BIENVENUE

DANS LA TEAM

Depuis 2011, nous rassemblons les passionnés de sport autour de bons plans, de valeurs fortes et d'une bonne dose de bonne humeur.

Notre sport préféré ? Faire baisser le prix du vôtre.

Nous mouillons le maillot pour vous offrir les meilleures marques aux prix le plus bas !

JE FONCE

Quel athlète sommeille en vous ?

Choisissez votre sport préféré pour recevoir des sélections personnalisées !

Running / Trail

Cycle

Outdoor

Ski / Snow

Équitation

Aquatique

Collectif

Raquette

Natation

Fitness

Golf

Auto / Moto

VOIR TOUS LES SPORTS



OPTIMISATION DE L'ONBOARDING

DIAGNOSTIC

Constats

- Onboarding principalement centré sur les offres commerciales et non sur la communauté
- Inscription générique: pas de moyen de personnaliser nos préférence dès l'inscription
- Temps de réaction perfectible: 20 min de délai de réception du premier mail après inscription
- Manque de réassurance (preuve sociales sur les bénéfices de l'inscription)
- Communication de bienvenue générique, pas de bénéfice sur la première commande
- Peu de mécanismes d'urgence ou d'incitation au premier achat



Conséquences

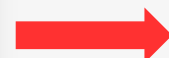
- Une partie des inscrits ne passe jamais à l'action
 - Perte d'attention et baisse d'engagement
 - Faible pertinence perçue
 - Report de la première commande ou abandon du parcours
- Les nouveaux inscrits n'effectuent pas de premier achat parce qu'ils **ne perçoivent pas suffisamment rapidement la valeur** que Private Sport Shop peut leur apporter, ce qui **réduit leur engagement dès les premières heures** suivant l'inscription.



OPTIMISATION DE L'ONBOARDING

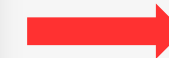
1. INSCRIPTION

- Création du compte
- Choix des sports favoris
- Préférences de communication



2. ACTIVATION IMMÉDIATE

- E-mail ou notif instantanée
- Présentation de la communauté
- Fonctionnement des ventes privées
- 1ère sélection personnalisée



3. ENGAGEMENT

- Contenu personnalisé
- Guide d'achat
 - Conseils sportifs
 - Sélection d'équipements populaires



4. RÉASSURANCE

- Avis clients
- Marques partenaires
- Économies réalisées
- Garanties et retours



5. DÉCOUVERTE PRODUITS

- Faire naviguer l'utilisateur
- Produits adaptés à son sport
 - Nouveautés
 - Meilleures ventes



6. CONVERSION

- Déclencher le 1er achat
- Livraison offerte ou offre à la 1ère commande
 - Avantage exclusif limité dans le temps



7. FIDÉLISATION

- Transformer l'acheteur en client récurrent
- Recommandations personnalisées
 - Alertes ventes privées
 - Programme fidélité

0 - 5 min

J+1

J+7

J+5

J+3



LANDING PAGE

DIAGNOSTIC

Proposition de valeur
absente

Pas de header

Apparence d'une page
de résultats

Manque de structure

Manque de
personnalisation

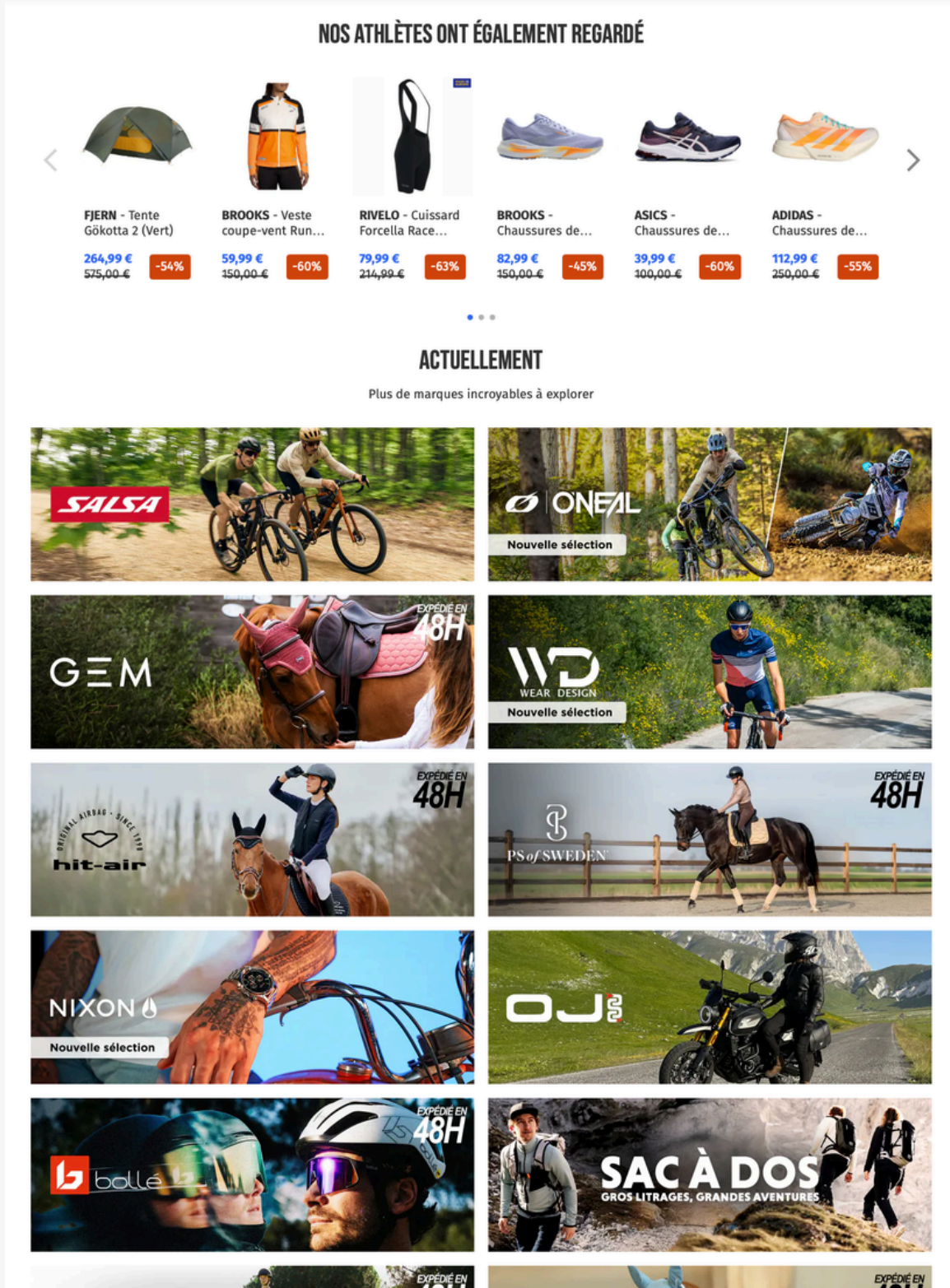
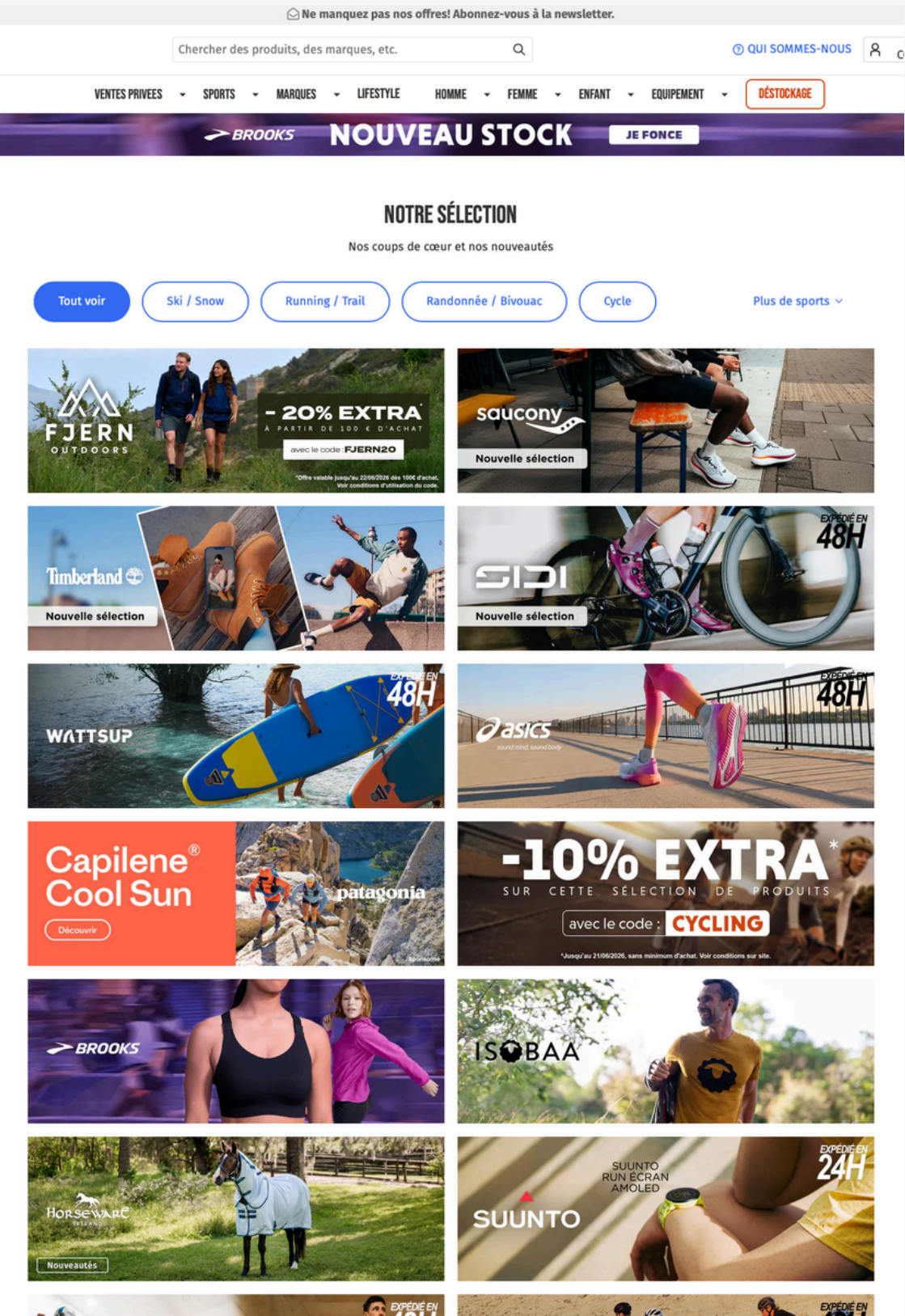
Manque de filtres

Pas d'éléments de
réassurance

Design répétitif =
lassitude

Manque de CTAs de
conversion

Surcharge cognitive
des blocs marque





2 options pour le leader:

Non-membre = convaincre

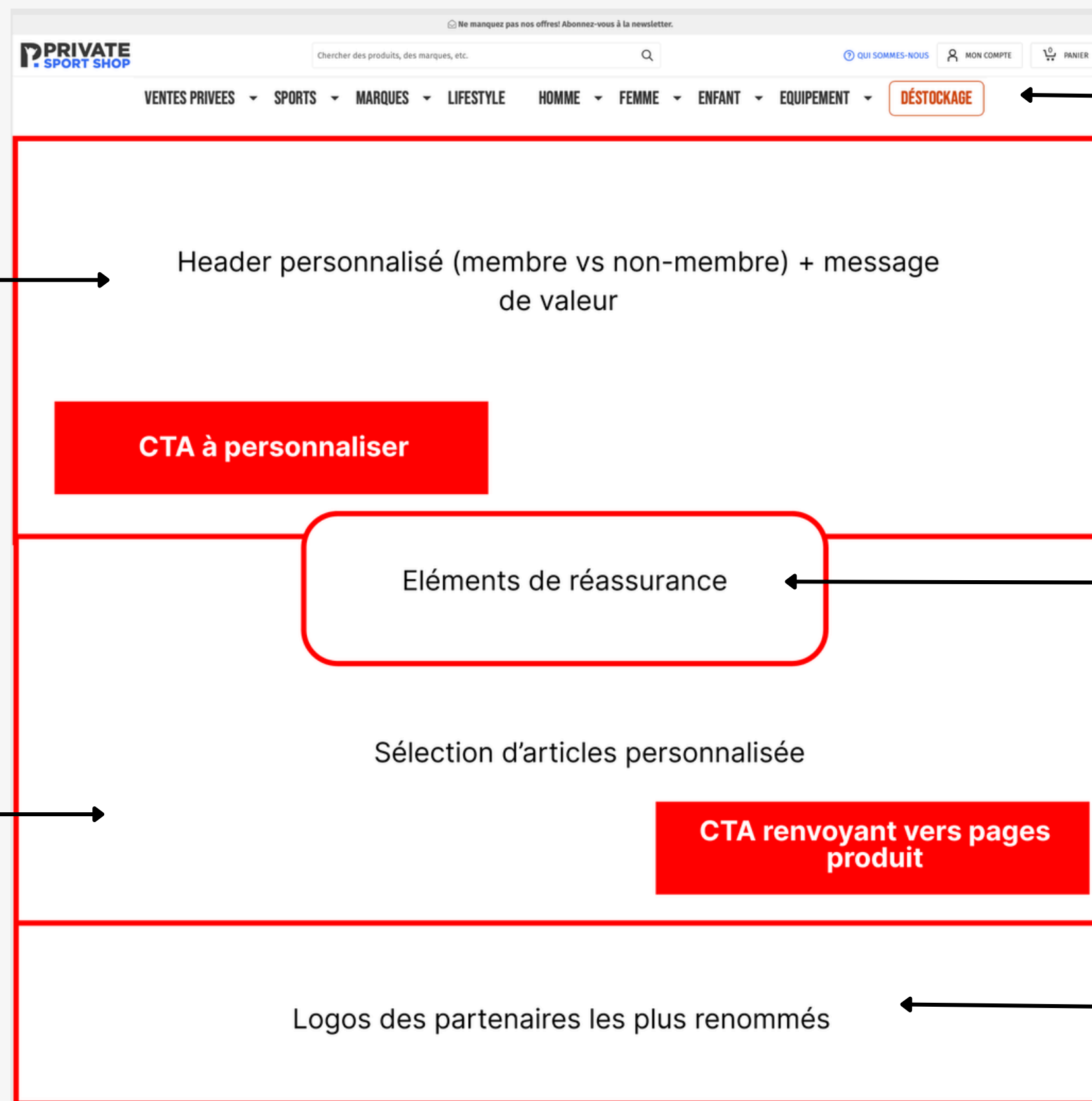
- Pourquoi nous rejoindre ? (liste des avantages)
- CTA: *“Rejoignez gratuitement la communauté !”*
- CTA secondaire: *“Se connecter”*

Membre = convertir

- Sélection ou actualité personnalisés
- CTA renvoyant vers une page produit

Non-membre: sélection des articles / sports les plus populaires + discounts

Membre: sélection d'articles / sports personnalisés en fonction des préférences sélectionnées lors de l'unboarding



Section spéciale membre mise en avant sur la barre supérieure (ex: “mes avantages”)

Exemples:

- *X millions de membres*
- *Note moyenne*
- *Livraison rapide*
- *Retours simplifiés*

Réassurance supplémentaire



LANDING PAGE

MESURE DE LA PERFORMANCE

1.

Conversion Rate

Méthode de mesure :

A/B test entre la landing page actuelle (A) et la landing page optimisée (B).

Pourquoi ?

Permet de vérifier si la nouvelle landing page convainc davantage de visiteurs de devenir membres

2.

First Purchase Rate

Méthode de mesure :

Analyse de cohortes comparant les nouveaux membres issus de la version A et de la version B.

Pourquoi ?

Permet de vérifier si les nouveaux inscrits sont plus qualifiés et plus engagés.

3.

Time to First Purchase

Méthode de mesure :

Analyse de cohortes et suivi comportemental sur 30 jours après l'inscription.

Pourquoi ?

Permet de mesurer si la personnalisation et les nouveaux parcours accélèrent la conversion.



MISSION 3

ENGAGEMENT & RÉTENTION

03



OBJECTIF SPORTIF: PROGRAMME PERSONNALISÉ

Comment ça marche ?

1

Quiz d'onboarding

L'utilisateur indique son objectif : "Trail 20 km dans 10 semaines", "Reprendre le vélo après une pause"...

2

Programme généré

PSS crée un plan hebdomadaire : contenus éducatifs + checklist matériel adaptée à chaque étape

3

Notifications utiles

"Semaine 3 de ta préparation trail : voici les chaussures à considérer pour tes premiers 15 km"

4

Récompenses progrès

Chaque étape complétée débloque des points et un accès anticipé aux ventes privées de la discipline



Exemple : Amine, 28 ans

Objectif : Grand Trail des Templiers, 80,7 km, dans 28 semaines



Sem. 1-2

Guide nutrition trail + alerte Salomon Speedcross



Sem. 3-4

Quiz chaussures de trail + vente privée Hoka ouverte



Sem. 5-8

Vidéo Ludovic Pommeret (ambassadeur) : gestion de l'effort



Sem. 9-12

Checklist course : lampe frontale, bâtons, ravitos



DÉFIS MENSUELS CONNECTÉS À STRAVA

1 défi par discipline et par mois - synchronisé Strava - avec récompense si objectif atteint

03

 **Running**

Défi Mai

 **100 km**

Récompense :

-20% sur les chaussures de trail

 **Cyclisme**

Défi Juin

 **300 km**

Récompense :

Accès anticipé vente privée
Vélo

 **Ski / Snow**

Défi Janv.

 **10 jours ski**

Récompense :

Code -15% équipement hiver

 **Outdoor**

Défi Sept.

 **50 km rando**

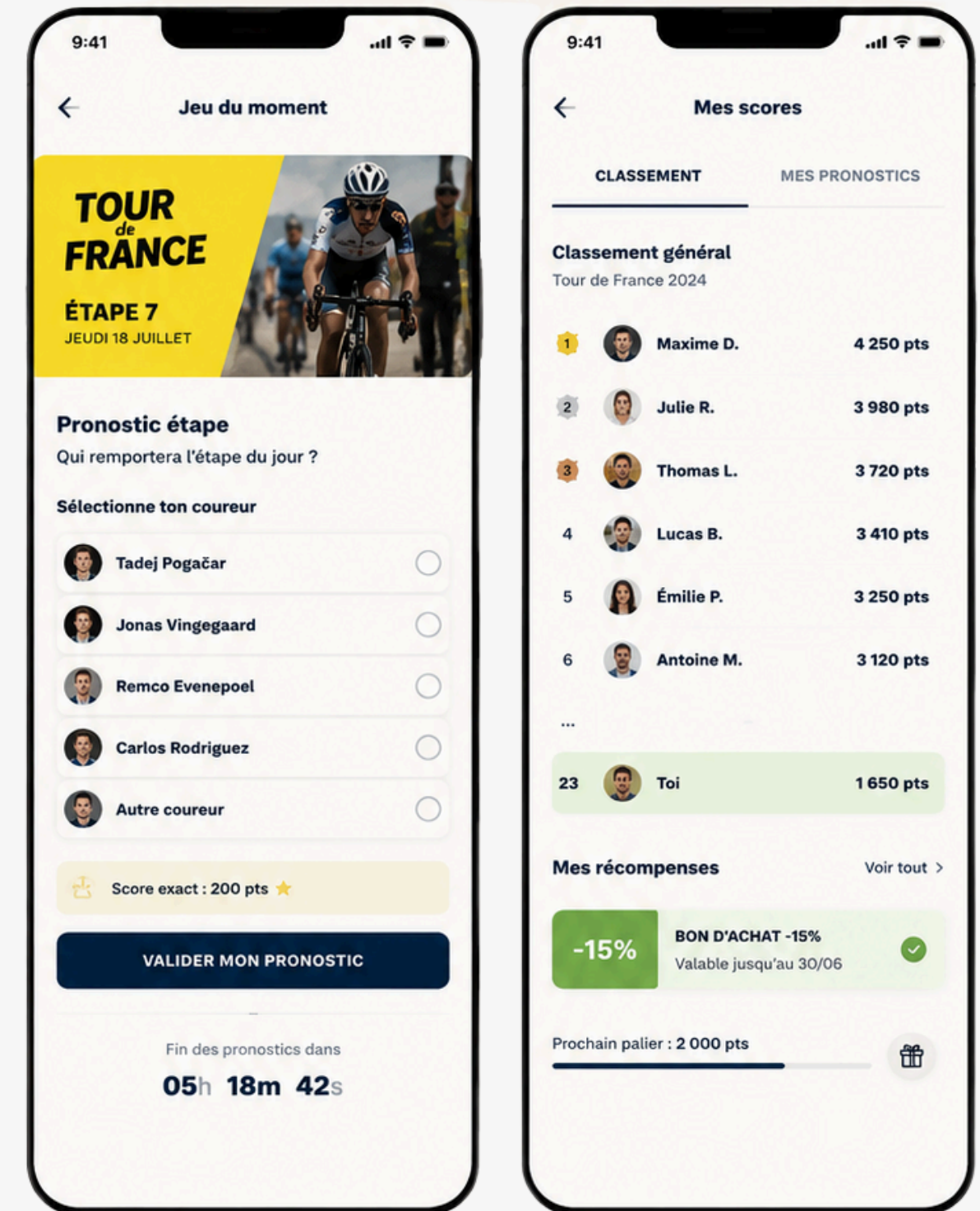
Récompense :

Kit bivouac offert (tirage)



NOTIFICATIONS : DU GÉNÉRIQUE AU CONTEXTUEL

- Pronostics sur les grands événements sportifs
- Quiz et défis liés aux disciplines PSS
- Récompenses : points fidélité, réductions, accès anticipés
- Classement et progression visibles dans l'application





MERCI !