

LA PROBLÉMATIQUE

Situation:

L'entreprise souhaite améliorer ses emballages pour bonifier l'expérience client tout en demeurant compétitif au niveau tarifaire



CLIENTÈLE CIBLE:

15-35 ans, passionnés d'aventures

CRITÈRES :

- Différentes tailles adaptées aux produits
- Écoresponsable
- Achat le plus local possible
- Effet wow en harmonie avec la marque
- Coût le plus faible possible
- Boîtes pour les casquettes
- Penser à l'expérience de déballage

LA PROBLÉMATIQUE

Situation:

L'entreprise fait face à une nouvelle concurrence dans le marché. Celle-ci se démarque par sa rapidité, ses promotions attrayantes et sa présence en ligne



CLIENTÈLE CIBLE:

Les clients fidèles + rejoindre aussi une clientèle plus jeune



CRITÈRES :

- Considérer toutes les améliorations possibles (menu, communication, décor, expérience client)
- Demeurer fidèle aux valeurs et au passé de l'entreprise
- Être compétitif dans le marché
- Rejoindre de nouveaux clients

LA PROBLÉMATIQUE

Situation:

H2O le festival souhaite créer un « Buzz » autour des activités présentées à la Zone Challenge et apporter plus de participants aux activités de celle-ci



CLIENTÈLE CIBLE:
12 à 25 ans



CRITÈRES :

- Commanditaire déjà présent
- Activités déjà confirmées
- Budget à respecter (30 000\$ max)
- Aménagement de la zone
- Activités variées
- Publicité, communication efficace
- Limitations électrique
- Écoresponsable