

BLOOMFIELD DIGITAL · CAMPAGNE DE
LANCEMENT MULTICANAL

Lancement de kits repas

Faire connaître le déploiement national de Nectarine dans les cuisines
qui comptent.

01

L'opportunité

Nectarine Meal Kits a validé son modèle sur trois marchés-tests métropolitains mais ne s'est jamais lancé à l'échelle nationale, et deux marques concurrentes de kits repas ont annoncé des expansions pour le même trimestre. Voici le plan pour se lancer dans 40 villes sans faire exploser le budget à l'aveugle.

Pourquoi maintenant

Les trois campagnes de marché test de Nectarine ont été menées ville par ville avec des créations ajustées manuellement et sans cadre de mesure commun, de sorte qu'il n'existe aucune vue unifiée de ce qui génère réellement des inscriptions efficaces à grande échelle. La télévision connectée et les partenariats d'influenceurs sont des canaux entièrement nouveaux pour la marque, et le conseil d'administration a conditionné le prochain tour de financement à une efficacité d'acquisition client démontrée à l'échelle nationale.

Bloomfield Digital propose une campagne de lancement multicanal de douze semaines, construite autour d'un cadre de mesure unique, d'un calendrier de vagues par ville échelonné selon l'expansion des zones de livraison de Nectarine, et d'une optimisation hebdomadaire permettant à l'équipe interne de voir en temps réel ce qui fonctionne. Les sections suivantes présentent l'approche, le périmètre, le calendrier et l'investissement.

01

85+

LANCEMENTS
D'APPLICATIONS
GRAND PUBLIC
RÉALISÉS

02

3,2x

ROAS MOYEN DES
MÉDIAS PAYANTS SUR
L'ENSEMBLE DES
LANCEMENTS

03

**12
sem.**

DE LA STRATÉGIE AU
SUIVI NATIONAL



Le défi

Les campagnes de marché test de Nectarine ont été menées ville par ville avec des créations ajustées manuellement et sans cadre de mesure commun, de sorte qu'il n'existe aucune vue unifiée de ce qui génère réellement des inscriptions efficaces à grande échelle.

La télévision connectée et les partenariats d'influenceurs sont des canaux entièrement nouveaux pour la marque, et le déploiement des zones de livraison sur 40 villes impose de lancer la campagne par vagues plutôt que d'un seul coup, sans cannibaliser les dépenses entre marchés médiatiques se chevauchant.



Notre approche

Nous construisons un cadre de mesure unique pour tous les canaux avant qu'une seule publicité ne soit diffusée, afin que le budget puisse être réorienté vers ce qui fonctionne en quelques jours, et non en quelques mois. Le social payant et la télévision connectée sont lancés ensemble dans les huit villes de la première vague.

L'amorçage par les influenceurs est échelonné deux semaines avant chaque vague afin de créer une conversation organique avant l'arrivée des dépenses payantes, et chaque vague alimente le même tableau de bord en direct.

01 Cadre de mesure

Une configuration de suivi multicanal unique et un tableau de bord en direct mis en place avant tout lancement média.

02 Système créatif

Un système visuel et de messages unique, adapté aux formats social, CTV et influenceurs.

03 Lancement sur les réseaux sociaux payants

Stratégie d'audience et achats optimisés chaque semaine sur Meta, TikTok et Pinterest.

04 Achat de télévision connectée

Planification et achat CTV sur les marchés de lancement de la première vague, nouveauté dans le mix de Nectarine.

05 Amorçage d'influenceurs

Partenariats échelonnés avec des micro- et moyens influenceurs avant chaque vague de villes.

06 Planification des vagues

Un calendrier de lancement échelonné synchronisé avec le déploiement en 40 villes.



Le cadre de lancement de Bloomfield nous a indiqué en une semaine quels canaux fonctionnaient vraiment. Nous avons atteint notre objectif de CPA dès le premier mois, pas le quatrième.



OWEN CASTELLANO



01



02



03



■ STATUT

Immatriculations, couvertures et garanties

HABILITATION

ORGANISME
ÉMETTEUR

RÉFÉRENCE

PÉRIMÈTRE

STATUT



	Entité enregistrée	Registre des sociétés, États-Unis	Bloomfield Digital, LLC	Nom commercial et identité juridique	Actif
	Immatriculation fiscale	Administration fiscale, États-Unis	EIN 84-2217690	Toutes les prestations facturées	Actif
	Assurance responsabilité civile professionnelle	Assureur commercial	Disponible sur demande	Campagne de lancement multicanal	Renouvelé chaque année
	Assurance responsabilité civile générale	Assureur commercial	Disponible sur demande	Travaux sur site et dans les locaux du client	Renouvelé chaque année
	Adhésion à un organisme professionnel	Association professionnelle, États-Unis	Disponible sur demande	Code de déontologie et procédure de réclamation	En règle

Les certificats et les tableaux de garanties sont fournis sur demande et sont réémis à Nectarine Meal Kits sur demande à tout moment pendant la mission.

01

SEMAINES 1-2 · STRATÉGIE ET MESURE

Cadre de mesure construit, brief créatif finalisé, marchés de la première vague confirmés.

02

SEMAINES 3-4 · DÉVELOPPEMENT CRÉATIF

Système créatif de campagne produit et adapté au social payant, à la CTV et aux formats d'influenceurs.

03

SEMAINES 5-6 · LANCEMENT DE LA PREMIÈRE VAGUE

Le social payant et la CTV sont lancés dans les huit premières villes, l'amorçage par les influenceurs est déjà en cours.

04

SEMAINES 7-9 · DEUXIÈME VAGUE ET OPTIMISATION

Lancement de la deuxième vague de villes ; le point d'étape à mi-campagne réaffecte le budget aux meilleurs performeurs.

01

Sprint de lancement**\$42,000**

- Cadre de mesure et tableau de bord
- Système créatif de campagne
- Plan média de la première vague
- Deux semaines d'optimisation

02

Déploiement complet**\$118,000**

- Tout ce qui est inclus dans Sprint de lancement
- Achat média pour toutes les vagues de villes
- Programme d'amorçage par influenceurs
- Point d'optimisation en milieu de campagne

03

Déploiement + Croissance**\$14,500/mo**

- Tout ce qui est inclus dans Déploiement complet
- Optimisation mensuelle continue
- Plan trimestriel d'expansion des canaux
- Stratègè croissance dédié

■ MODÈLE ÉCONOMIQUE

Comment se comparent les trois formules

SPRINT DE
LANCEMENTDÉPLOIEMENT
COMPLETDÉPLOIEMENT +
CROISSANCE

 Prix	\$42,000	\$118,000	\$14,500/mo
 Périmètre principal	Cadre de mesure et tableau de bord	Tout ce qui est inclus dans Sprint de lancement	Tout ce qui est inclus dans Déploiement complet
 Ce qui est inclus	Système créatif de campagne	Achat média pour toutes les vagues de villes	Optimisation mensuelle continue
 Livraison	Plan média de la première vague	Programme d'amorçage par influenceurs	Plan trimestriel d'expansion des canaux
 Suivi après livraison	Deux semaines d'optimisation	Point d'optimisation en milieu de campagne	Stratège croissance dédié

Les prix sont en USD et excluent la taxe sur les ventes du Colorado — services de marketing et de publicité exonérés. Les options peuvent être combinées ou échelonnées ; la recommandation pour Nectarine Meal Kits est mise en avant dans la section tarifaire.

■ LA DEMANDE

Rejoindre le tour de financement

Nous levons des fonds pour financer la feuille de route présentée à la page précédente. Bloomfield Digital accueillerait volontiers un échange de suivi ce trimestre.

Approuvez cette proposition et nous pourrions démarrer le développement créatif pour la semaine du 10 août. Répondez à ce document ou écrivez à hello@bloomfelddigital.com.



Bloomfield Digital

hello@bloomfelddigital.com · +1 720 555 0182 · bloomfelddigital.com · Denver, CO 80205

