

PROPOSITION POUR NECTARINE MEAL KITS

Proposition de lancement de kits repas

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



Sommaire

01	En bref	2
02	La mission en chiffres	4
03	L'opportunité	5
04	Résumé exécutif	5
05	L'expérience actuelle	6
06	Défi et approche	6
07	Preuves à l'appui	7
08	Statut et couvertures	7
09	Ils en parlent	8
10	Périmètre de la mission	9
11	Ce qui est inclus	10
12	Livrables	11
13	Réalisations sélectionnées	11
14	Calendrier	12
15	Investissement et conditions	13
16	Détail des honoraires	13
17	Récapitulatif des coûts	14
18	Options de mission	15
19	Comparatif des options	15
20	Échéancier de paiement	16
21	Hypothèses sur lesquelles repose cette estimation	17
22	Acceptation	17

EN BREF

PROPOSITION

PRO-2026-0398

POUR APPROBATION

01

PRÉPARÉ POUR

Nectarine
Meal Kits —
Sofia
Marchetti,
Responsable
Marketing
Croissance

02

PRÉPARÉ PAR

Bloomfield
Digital,
Denver

03

ÉMIS LE

27 juillet
2026

04

VALABLE JUSQU'AU

26 août 2026

05

MISSION

Campagne de
lancement
multicanal

 EN BREF

La mission en cinq chiffres

MISSION

Campagne de lancement multicanal

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

INVESTISSEMENT

\$118,000

\$118,000, plus taxe de vente du colorado – services de marketing et de publicité exonérés

DÉBUT

10 août 2026

Sous réserve d'acceptation avant le 26 août 2026

DURÉE

12 semaines

Du lancement à la livraison finale

PRÉPARÉ POUR

Nectarine Meal Kits

Sofia Marchetti,
Responsable du marketing de croissance

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.

Résumé exécutif

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.



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.



■ 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.



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



02

Périmètre de la mission

Une campagne de lancement multicanal de douze semaines pour le déploiement national de Nectarine Meal Kits, couvrant les réseaux sociaux payants, la télévision connectée, les partenariats d'influenceurs et un calendrier échelonné ville par ville.



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.

Livrables

01

STRATÉGIE

Cadre de mesure de lancement

Un cadre de mesure interfilières unique et un tableau de bord de reporting partagé pour l'ensemble de la campagne.

02

CRÉATION

Système créatif de campagne

Création pour réseaux sociaux payants, TV connectée et influenceurs, élaborée à partir d'un système visuel et de messages unique, adapté à chaque canal.

03

MÉDIAS

Plan média réseaux sociaux payants

Stratégie de canaux et d'audience avec optimisation hebdomadaire sur Meta, TikTok et Pinterest.

04

MÉDIAS

Achat de télévision connectée

Planification et achat média TV connectée sur les marchés de lancement de la première vague.

05

PARTENARIATS

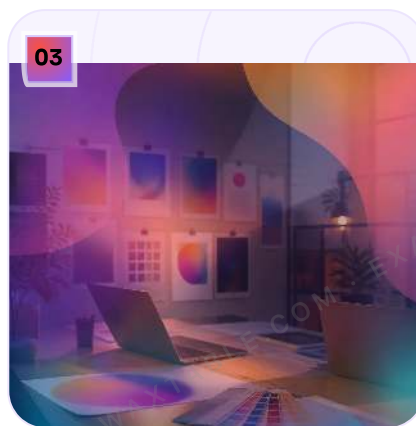
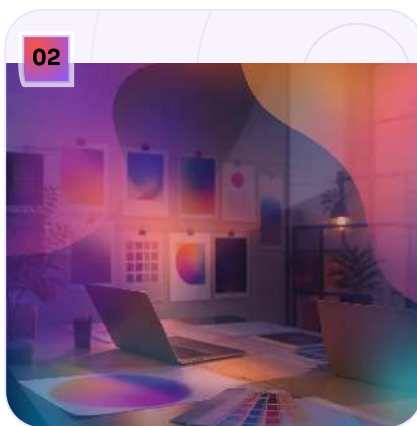
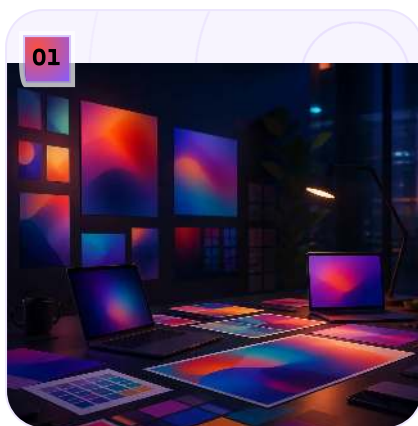
Programme d'amorçage par influenceurs

Partenariats avec des influenceurs culinaires micro et intermédiaires, échelonnés avant chaque vague de villes.

HORS PÉRIMÈTRE

- Refonte du site web ou du parcours de paiement
- Marketing par e-mail ou de cycle de vie au-delà des annonces de lancement
- Conception d'emballages ou d'imprimés dans les boîtes
- Gestion continue des contrats d'influenceurs au-delà de la campagne de douze semaines





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.

03

Investissement et conditions

Cette proposition suppose que Nectarine fournisse les cartes de zones de livraison finalisées et les ressources créatives de marque avant le lancement, et qu'un budget média d'au moins 118 000 \$ sur la campagne de douze semaines soit engagé et disponible à dépenser comme prévu. L'inventaire de télévision connectée est soumis à disponibilité sur chaque marché de lancement et pourra nécessiter une substitution vers un marché comparable à un coût similaire. Ce tarif est valable pour les engagements confirmés au plus tard le 26 août 2026.

FLUX DE TRAVAIL	SEMAINES	TAUX	MONTANT
01 Cadre de mesure et tableau de bord Mise en place du suivi multicanal et du reporting en direct	1	\$14,000	\$14,000
02 Système créatif de campagne Système visuel et de messages adapté au social, à la CTV et aux influenceurs	1	\$22,000	\$22,000
03 Gestion des médias sociaux payants Achat Meta, TikTok et Pinterest, campagne de 12 semaines	12	\$1,900 / wk	\$22,800
04 Planification et achat de télévision connectée Stratégie et exécution CTV sur les marchés de la première vague	1	\$26,000	\$26,000
05 Programme d'amorçage par influenceurs			

Partenariats micro- et moyens échelonnés sur toutes les vagues	1	\$19,200	\$19,200
06 Calendrier de lancement par vagues et coordination des villes	1	\$8,000	\$8,000
Planification échelonnée du déploiement sur 40 villes et coordination des marchés			
Total de la mission			\$118,000

Honoraires de mission \$118,000

Taxe de vente du Colorado — services de marketing et de publicité exonérés \$0

Total \$118,000

TOTAL DÛ \$118,000



Tous les montants sont en USD. Facturation en trois étapes : 40 % à la signature, 30 % au démarrage de la production, 30 % à la livraison. Ce tarif est valable pour les engagements débutant au plus tard le 26 août 2026.

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
- Stratégie croissance dédiée

■ OPTIONS

Quelle formule vous convient

	SPRINT DE LANCEMENT	DÉPLOIEMENT COMPLET	DÉPLOIEMENT + 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



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.

■ ÉCHÉANCIER DE PAIEMENT

Échéance de chaque versement

N°	JALON	DÉCLENCHEUR	PART	MONTANT
01	Semaines 1–2 · Stratégie et mesure	10 août 2026	40%	\$47,200
02	Semaines 3–4 · Développement créatif	Au démarrage de la livraison	30%	\$35,400
03	Semaines 5–6 · Lancement de la première vague	À l'acceptation du jalon	30%	\$35,400
Total (HT)			100%	\$118,000

Les échéances sont facturées au fur et à mesure des jalons ci-dessus et sont payables dans les 30 jours suivant chaque facture. Tous les montants sont exprimés en USD et s'entendent hors taxe de vente du colorado – services de marketing et de publicité exonérés.

Hypothèses sur lesquelles repose cette estimation

Cette proposition suppose que Nectarine fournisse les cartes finalisées des zones de livraison et les éléments de marque créatifs dès le lancement, et qu'un budget média d'au moins 118 000 \$ sur la campagne de douze semaines soit engagé et disponible tel que planifié. L'inventaire de télévision connectée est soumis à disponibilité sur chaque marché de lancement et peut nécessiter une substitution vers un marché comparable à un coût similaire. Les honoraires sont valables pour les engagements confirmés au plus tard le 26 août 2026.

La contresignature ci-dessous vaut acceptation du périmètre, du calendrier et de l'investissement définis dans cette proposition et autorise le démarrage des travaux.

01

POUR NECTARINE MEAL KITS

Sofia MarchettiRESPONSABLE DE LA
CROISSANCE MARKETING

Date

02

POUR BLOOMFIELD DIGITAL

Bloomfield Digital

SIGNATAIRE AUTORISÉ

Date

■ PROCHAINES ÉTAPES

Prêts quand vous le serez

L'acceptation de cette proposition déclenche le début des travaux le 10 août 2026. Le tarif reste valable pour les missions confirmées avant le 26 août 2026.

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



Bloomfield Digital

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

