

PRÉPARÉ POUR NECTARINE MEAL KITS

Cahier des charges

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



Sommaire

01	En bref	2
02	Périmètre, calendrier & honoraires	3
03	Aperçu et objectifs	4
04	Contexte et objectifs	4
05	Livrables	5
06	Volets de travail	5
07	Spécification du flux de travail	6
08	Calendrier	7
09	Critères d'acceptation	7
10	Détail des honoraires	8
11	Récapitulatif des coûts	9
12	Échéancier de paiement	9
13	Acceptation	10

EN BREF

Cahier des charges

BROUILLON

SOW-2026-0398

01

PRÉPARÉ POUR

Nectarine
Meal Kits –
Sofia
Marchetti,
Responsable
Marketing
Croissance

02

PRÉPARÉ PAR

Bloomfield
Digital,
Denver

03

NUMÉRO DU CAHIER
DES CHARGES

SOW-2026-
0398

04

DATE DE DÉBUT

10 août 2026

05

DURÉE

**Campagne de
lancement
multicanal**

06

STATUT

**Brouillon —
pour révision**

 EN BREF

Périmètre, calendrier et honoraires

FLUX DE TRAVAIL

**Campagne de
lancement
multicanal**

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

DÉBUT

10 août 2026

À la contresignature

DURÉE

12 semaines

Échelonné selon le
calendrier ci-dessous

HONORAIRES

\$118,000

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

ACCEPTÉ PAR

Sofia Marchetti

Responsable de la
croissance marketing

01

Aperçu et objectifs

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.

Contexte et objectifs

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.

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

Un seul cadre, tous les canaux

La mesure est construite avant la création, afin que chaque dollar soit comparable entre le social, la CTV et l'influence dès le premier jour.

02

Par vagues, pas d'un seul coup

Un calendrier échelonné par ville permet au budget de suivre la disponibilité des zones de livraison, plutôt que de tout lancer à l'aveugle simultanément.

03

Optimisation hebdomadaire, pas trimestrielle

Un tableau de bord en direct et un point de contrôle intégré en cours de campagne permettent de réorienter les dépenses sous-performantes en quelques jours.

■ SPÉCIFICATION

Spécification du flux de travail

RÉF.	ÉLÉMENT	SPÉCIFICATION	CHARGÉ	DÉBUT	TRAVAIL	PRIX UNITAIRE
 SPC-01	Cadre de mesure et tableau de bord	Mise en place du suivi multicanal et du reporting en direct	1	30 novemb	re 2026	\$14,000
 SPC-02	Système créatif de campagne	Système visuel et de messages adapté au social, à la CTV et aux influenceurs	1	30 novemb	re 2026	\$22,000
 SPC-03	Gestion des médias sociaux payants	Achat Meta, TikTok et Pinterest, campagne de 12 semaines	12	12 sem.		\$1,900 / wk
 SPC-04	Planification et achat de télévision connectée	Stratégie et exécution CTV sur les marchés de la première vague	1	30 novem	bre 2026	\$26,000

	SPC-05	Programme d'amorçage par influenceurs	Partenariats micro- et moyens échelonnés sur toutes les vagues	1	30 novembre 2026	\$19,200
---	--------	---------------------------------------	--	---	------------------	----------

Les spécifications sont fixées à l'acceptation ; tout changement est traité selon la procédure de contrôle des modifications définie dans le présent document.

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.

05 SEMAINES 10-12 · SUIVI NATIONAL

Lancement des vagues restantes ; premier mois complet de performance nationale rapporté et transmis.

● Critères d'acceptation

RÉF.	EXIGENCE	PRIORITÉ
------	----------	----------

**R-01**

Un cadre de mesure unique inter-canaux doit être opérationnel avant le lancement de tout média payant.

OBLIGATOIRE

appliqué aux formats social, CTV et influenceurs.

OBLIGATOIRE



R-03

Le lancement social payant et CTV de la première vague doit couvrir les huit premières villes de la zone de livraison.

OBLIGATOIRE



R-04

Un tableau de bord de reporting en direct doit être accessible à l'équipe interne de Nectarine pendant toute la durée de la campagne.

OBLIGATOIRE



R-05

Le contenu d'amorçage des influenceurs doit être publié au moins deux semaines avant le média payant dans chaque vague de villes.

OBLIGATOIRE

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

Sous-total des honoraires

\$118,000

Honoraires

\$118,000

Taxe de vente du Colorado –
services de marketing et de
publicité exonérés

\$0

Total

\$118,000

TOTAL

\$118,000



Tous les montants sont en USD et hors taxes applicables. Les honoraires sont facturés en trois jalons : 40 % à la signature, 30 % au début de la réalisation, 30 % à la mise en production.

■ 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.

La contresignature ci-dessous entérine le périmètre, le calendrier, les critères d'acceptation et les honoraires définis dans ce cahier des charges, et autorise le début des travaux à la date de début indiquée.

01

POUR NECTARINE MEAL KITS

Sofia MarchettiRESPONSABLE DE LA
CROISSANCE MARKETING

Date

02

POUR BLOOMFIELD DIGITAL

Bloomfield Digital

SIGNATAIRE AUTORISÉ

Date

 **Bloomfield Digital**

3535 Walnut St, Denver, CO 80205, États-Unis

hello@bloomfielddigital.com · +1 720 555 0182 ·

bloomfielddigital.com

Bloomfield Digital, LLC · EIN 84-2217690

