

TRANSFORMEZ VOTRE BOUTIQUE DE EN MARQUE FORTE

Stratégie
Image de marque
Parcours client
Fidélisation

PACK TRANSFORMATION
1 500 € HT / MOIS



Les freins au développement de la marque

Une boutique peut être visible sans construire une expérience claire, cohérente et mémorable.

01 IMAGE INCOHÉRENTE

Le digital, les supports et le point de vente ne racontent pas la même histoire.

02 PARCOURS FRAGMENTÉ

L'accueil, la découverte des produits et la fidélisation manquent de continuité.

03 OFFRE PEU DIFFÉRENCIÉE

La concurrence, les tendances et le potentiel local restent peu analysés.

04 FIDÉLISATION LIMITÉE

Les données clients et les outils relationnels sont peu ou pas structurés.

Propuls relie stratégie de marque, boutique et acquisition dans un plan global.

Une expérience ancrée dans le secteur

Propuls s'appuie sur une expérience terrain du CBD, du retail et des points de vente.



OH MY BUN



TYSON 2.0



DE KROON

Je connais vos produits, vos contraintes et le quotidien d'un point de vente.

EXPÉRIENCE

CBD retail

Gestion de boutique

Produits et packaging

Réglementations

Marque et parcours client

Cas réel, boutique CBD parisienne

Évolution observée entre août 2025 et mars 2026

+36,7 %

CA HT

10 930 € à 14 947 €

+42,6 %

CLIENTS

507 à 723

+24,7 %

MARGE HT

7 389 € à 9 217 €

Actions menées

Communication digitale Google Business Offres et produits Supports boutique Merchandising Fidélisation

Résultats constatés sur une période et un établissement donnés. Les performances dépendent du point de départ, de la zone, de l'offre, de la saisonnalité et de l'implication de l'établissement.

Le Pack Transformation

Les Packs Présence et Croissance complétés par la marque et l'expérience boutique

01 PRÉSENCE ET CROISSANCE

Contenus, site, SEO, acquisition et reporting

02 AUDIT GLOBAL

Marque, digital, boutique, équipe et parcours

03 IDENTITÉ VISUELLE

Direction créative, charte et brand book

04 MARCHÉ ET CONCURRENCE

Zone de chalandise, tendances et potentiel

05 PARCOURS CLIENT

Découverte, conseil, vente et fidélisation

06 MERCHANDISING

Supports, goodies, packaging et mise en scène

07 CRM ET FIDÉLISATION

Newsletter, WhatsApp et outils adaptés

08 INFLUENCE ET PARTENARIATS

Profils, niches, communautés et budgets

09 BILAN STRATÉGIQUE

KPI, plan d'action et priorités de direction

Le fonctionnement mensuel

Un cycle complet pour diagnostiquer, structurer et déployer



Le premier mois produit le diagnostic et les premières actions. La suite consolide la transformation.

Une marque cohérente du digital à la boutique

LEVIERS

Identité visuelle

Packaging et supports

Merchandising

Parcours client

Fidélisation



Visuels d'ambiance illustratifs. Les productions sont adaptées à chaque marque.

Le pilotage de la transformation

Le bilan mesure les résultats et précise les priorités de direction

**LE RAPPORT RÉPOND À
DEUX QUESTIONS**

Qu'est-ce qui progresse ?

Quelle priorité pour la suite ?

Comparaison du point de départ, suivi des actions et feuille de route.

INDICATEURS SUIVIS

- | | | |
|-----------|----------------------------|---------------------------------------|
| 01 | VISIBILITÉ | Réseaux, Google et notoriété |
| 02 | SITE ET ACQUISITION | Trafic, demandes et coûts disponibles |
| 03 | EXPÉRIENCE BOUTIQUE | Parcours, supports et merchandising |
| 04 | FIDÉLISATION | Base client et canaux activés |
| 05 | DONNÉES BOUTIQUE | CA ou fréquentation si partagés |

PACK TRANSFORMATION

1 500 €

HT / MOIS

Engagement initial recommandé : 3 mois

Fabrication, média, influenceurs et outils tiers non inclus.

Présence et Croissance

Stratégie de marque

Parcours boutique

Fidélisation

Pilotage

**ON COMMENCE PAR
ANALYSER
VOTRE BOUTIQUE ?**

+33 6 31 02 71 41
contact.propulsagency@gmail.com
www.propuls-agency.com
@propuls.agency
25 avenue Laumière, Paris

Annexe A, périmètre du Pack Transformation

INCLUS

- 01** Toutes les prestations des Packs Présence et Croissance
- 02** Audit de la marque, du marché et de la concurrence
- 03** Direction visuelle, charte et finalisation du brand book
- 04** Concepts de packaging, goodies, supports et merchandising
- 05** Recommandations parcours client, vente et fidélisation
- 06** Propositions CRM, newsletter, WhatsApp et influence
- 07** Rapport stratégique et présentation de la feuille de route

HORS FORFAIT

- 01** Fabrication et impression des packagings ou supports
- 02** Budget média et frais de diffusion publicitaire
- 03** Cachets, dotations et frais liés aux influenceurs
- 04** Abonnements CRM, automatisation et autres logiciels
- 05** Audit juridique ou validation réglementaire spécialisée
- 06** Travaux, mobilier et rénovation du point de vente
- 07** Développements spécifiques, shootings et déplacements additionnels

Les achats, productions et intervenants externes sont proposés sur devis.

Annexe B, références et univers

Une sélection de lieux déjà présents dans les supports Propuls



OH MY BUN NL



TYSON 2.0



THA DOGG HOUSE



DE KROON



GREENHOUSE EFFECT



Well be store

Annexe C, productions sur devis

La mission cadre la stratégie et la création. Les réalisations externes restent séparées

01 FABRICATION PACKAGING

Prototypes, séries et choix des fournisseurs

02 IMPRESSION DE SUPPORTS

Menus, affiches, PLV et signalétique

03 INFLUENCEURS

Cachets, dotations et production des collaborations

04 DÉVELOPPEMENT SPÉCIFIQUE

E-commerce, intégrations et fonctionnalités sur mesure

05 AMÉNAGEMENT

Mobilier, travaux, décoration et mise en œuvre

06 PRODUCTION ADDITIONNELLE

Shootings, déplacements et contenus hors périmètre

Chaque dépense externe fait l'objet d'une validation et d'un devis avant lancement.