

CAS
CONTRAT

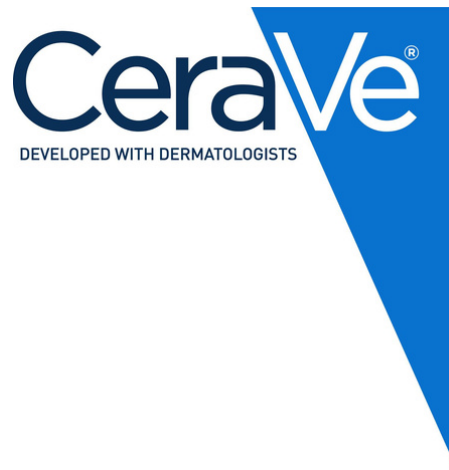
RONDE 1



2024

CAS CONTRAT

Présenté par



Rédigé par

Philippe Guay

Vice-Président Académique - Happening Marketing 2024

Sara Cholmsky

Vice-Présidente Académique - Happening Marketing 2024

Anne Bourhis

Professeure titulaire, HEC Montréal

En collaboration avec

Jérémy Choquette

Partenaire d'affaires en acquisition de talents & Brandstorm Manager - L'Oréal

Madeleine Marrocco

Directrice marketing - L'Oréal

Client : CeraVe

Profil de la compagnie

Lorsqu'on pense à prendre soin de sa peau, CeraVe est la première marque qui nous vient à l'esprit. Fondée en 2005, puis rachetée en 2017 par L'Oréal, CeraVe est reconnue pour ses produits efficaces, abordables, simples d'utilisation ainsi que pour sa technologie novatrice. Elle s'est fait connaître lors de la pandémie de la COVID-19 au travers d'influenceurs sur les réseaux sociaux. CeraVe est la seule marque de soins de la peau à utiliser trois céramides essentielles naturellement présentes dans la barrière cutanée. Cette formule comporte un système de distribution révolutionnaire qui se retrouve dans la gamme complète de leurs produits conçus pour répondre aux nombreux problèmes dermatologiques.

CeraVe s'est hissé au sommet de l'industrie avec un objectif clair: créer une nouvelle norme en matière de soins de la peau en éduquant les consommateurs sur leurs besoins sans être une marque de luxe. Il n'est donc pas surprenant que des clients avec divers types de peau aient intégré CeraVe à leur routine habituelle.

Mandat

Être un leader dans l'industrie n'est pas sans défis. CeraVe souhaite travailler avec une agence de marketing qui comprend sa marque et ses valeurs, tout en comprenant l'industrie complexe dans laquelle elle opère. La concurrence entre les agences pour obtenir de nouveaux clients est élevée. Vous devez donc montrer que vous êtes les mieux placés pour accomplir ce mandat, peu importe la nature ou le nombre de demandes. Vous disposerez donc de 20 minutes pour présenter votre agence, votre image de marque et votre analyse stratégique.

C'est ton moment!