





proxi c'est: une épicerie française née en 1989 — 1800 enseignes – appartient au groupe carrefour



La sobriété graphique, un modèle pour l'excellence.

Un déclin de l'enseigne

- Concurrence accrue
- Produits industriels
- Manque d'adaptation au marché
- Stratégie et image inefficaces, discounts



Analyses



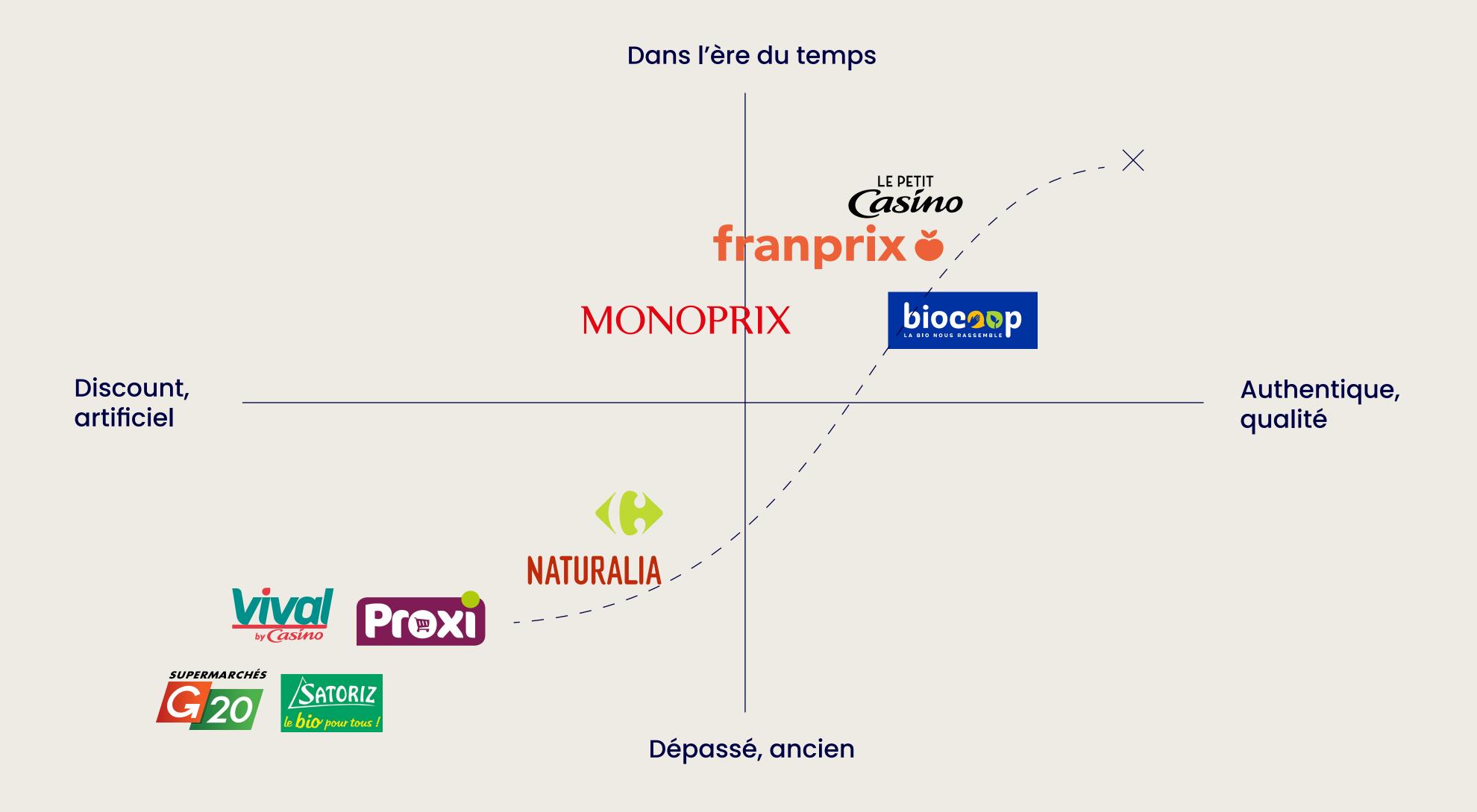




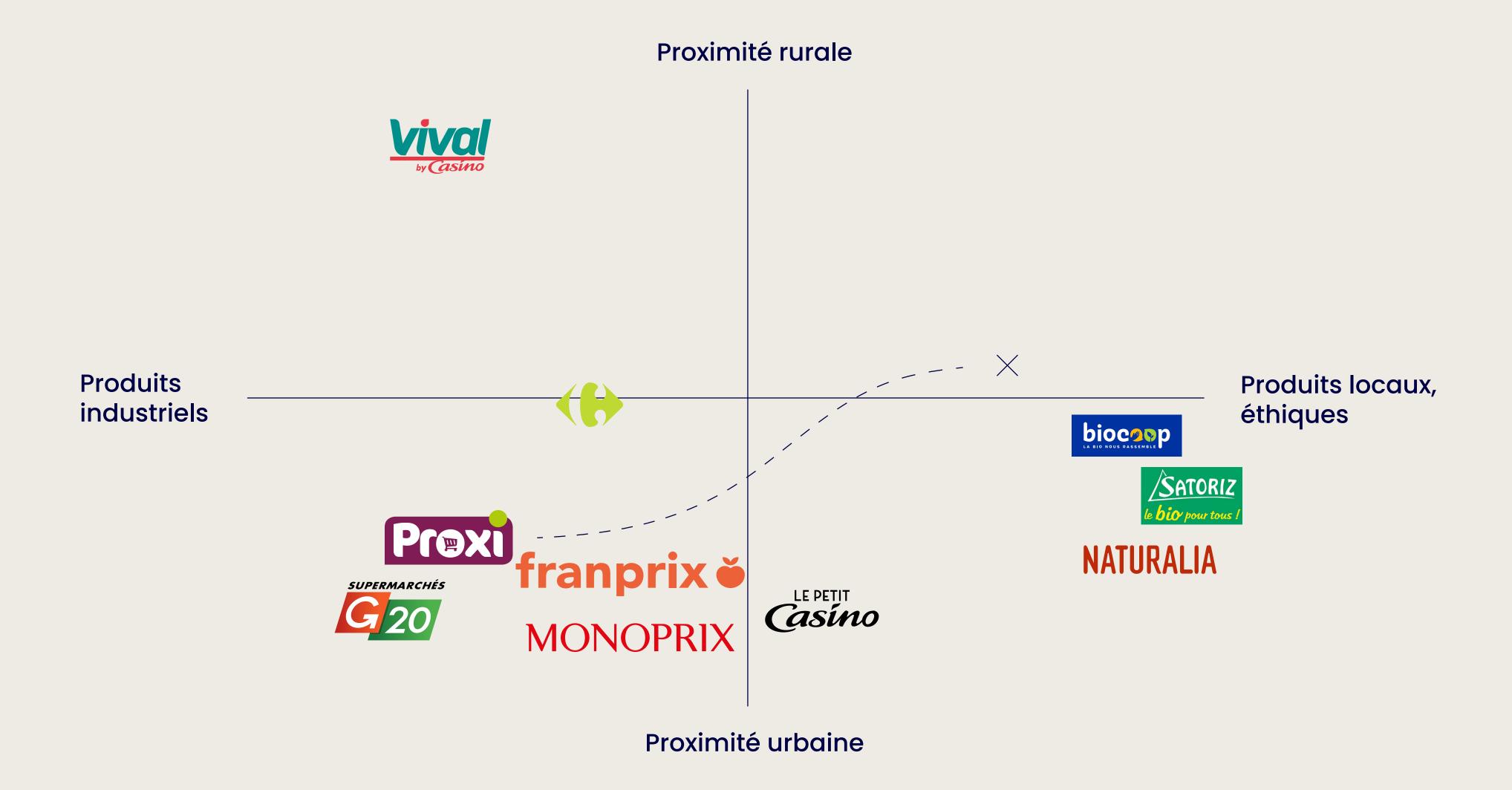














Les forces		
Proximité rurale et urbaine		
Appartenance au groupe Carrefour		



Les faiblesses
Prix, trop élevés (concurrents et qualité)
• Image de marque: pas assez prestigieuse



Les forces	Les faiblesses
Proximité rurale et urbaine	Prix, trop élevés (concurrents et qualité)
Appartenance au groupe Carrefour	• Image de marque: pas assez prestigieuse
Les opportunités	
 Demande des magasins de proximité 	
• Expansion géographique en adaptant l'offre locale	
• Les produits bio, locaux et éthiques	



Les forces

- Proximité rurale et urbaine
- Appartenance au groupe Carrefour

Les faiblesses

- Prix, trop élevés (concurrents et qualité)
- Image de marque: pas assez prestigieuse

Les opportunités

- Demande des magasins de proximité
- Expansion géographique en adaptant l'offre locale
- Les produits bio, locaux et éthiques

Les menaces externes

- Forte concurrence urbaine de proximité
- La montée des prix par rapport à la qualité, quantité.
- Le changement de consommation pour le local

De nouveaux besoins

- Retour à la proximité
- Des produits de qualité et éthiques
- Une image de marque responsable

Comment rétablir la véritable proximité pour l'enseigne Proxi?



Recherches



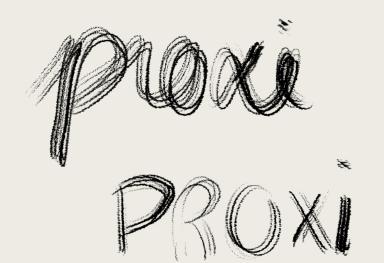




Play Carrefour

1021

Proxi By Carreroup



PROX; Mode

PROXI

PROXI BY CARREFOUR

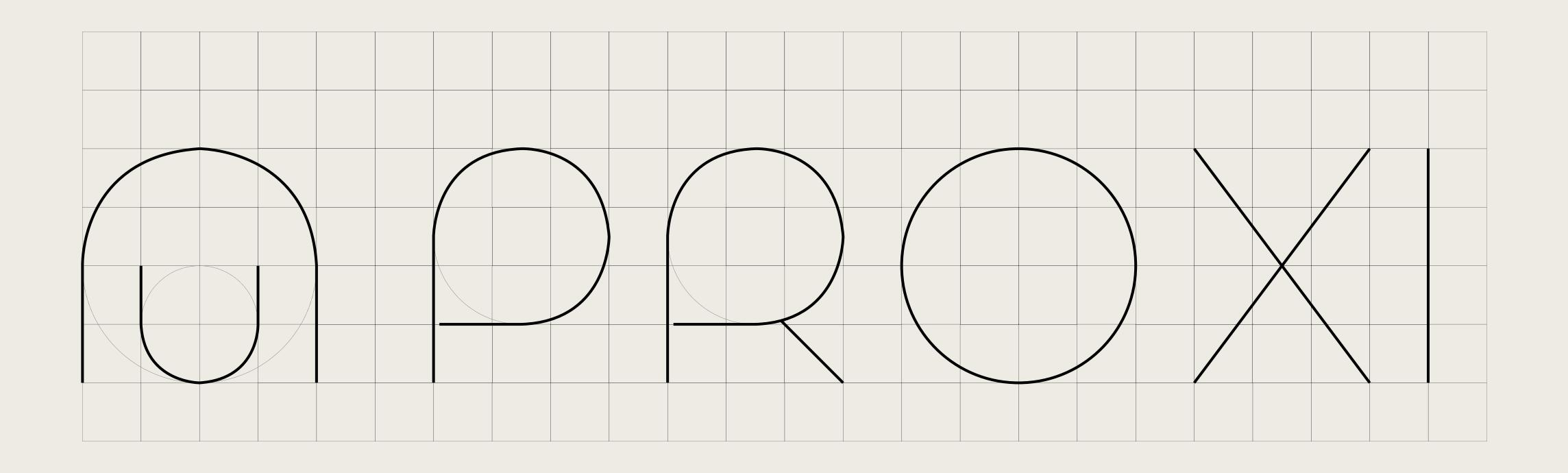
PROXI

PROXIMITÉ

Proxi

Rou.







APROXI APROXI MPQQXI MPROXI MPROXI MPROXI APQXI



Roxi py Adam by Chaire Roxi by claire Roxi by Hornie By CARREFOUR By CARREFOUR By Arhur



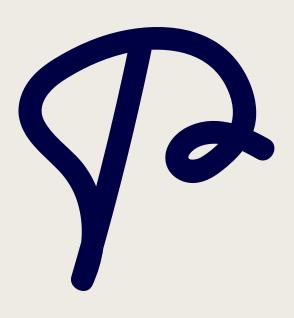
Tolow Proxi

Tolow Trong

Tolow MOCK Proxi







Plateforme de marque



Devenir la marque éthique et locale.





C'est: l'engagement, la qualité, la proximité.



Redonnons sens d'a proximité.

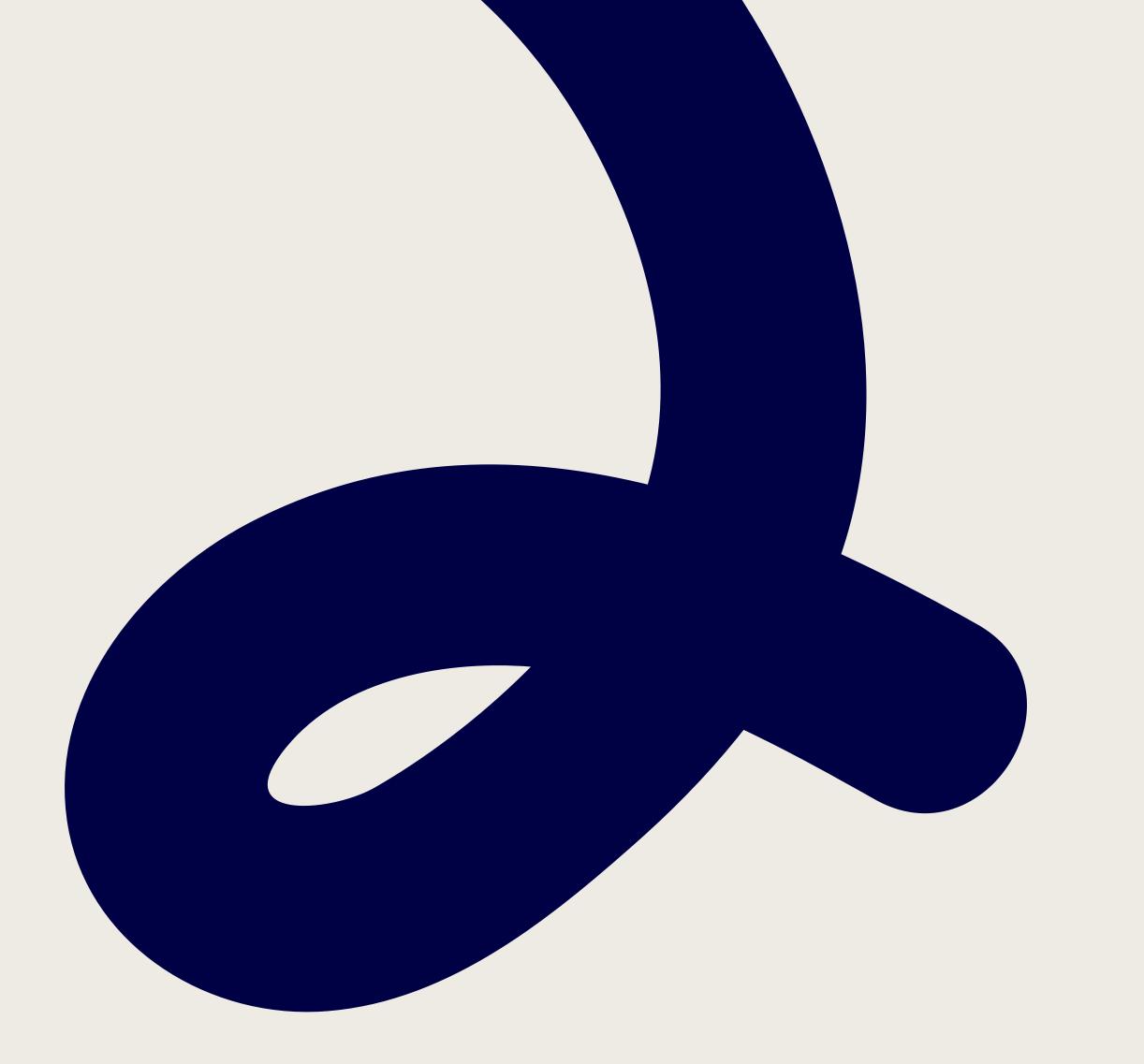
Identité visuelle





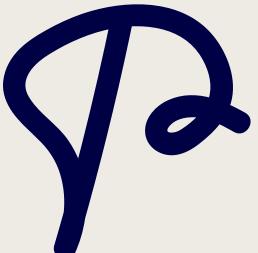


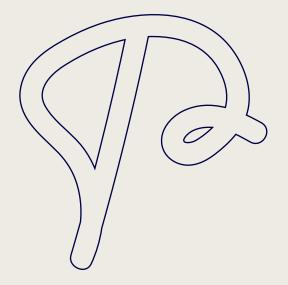




Le «P» Proxi

- Symbole puissant et identitaire
- Devient un élément graphique essentiel de la marque.
- Multiples possibilités d'utilisation.











Poppins Regular

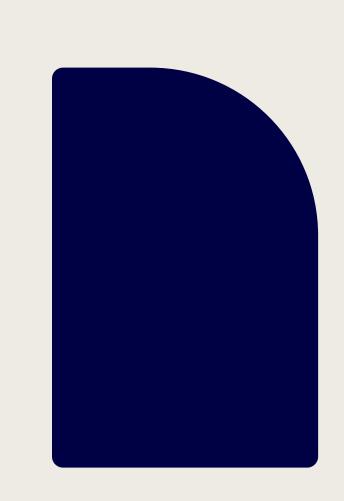
Aa Bb Cc Dd Ee Ff Gg Hh Ii Jj Kk Ll Mm Nn Oo Pp Qq Rr Ss Tt Uu Vv Ww Xx Yy Zz 0123456789 #@€%&§éèçàù!?

Poppins Medium

Aa Bb Cc Dd Ee Ff Gg Hh Ii Jj Kk Ll Mm Nn Oo Pp Qq Rr Ss Tt Uu Vv Ww Xx Yy Zz 0123456789 #@€%&§éèçàù!?

Poppins Black

Aa Bb Cc Dd Ee Ff Gg Hh Ii Jj Kk Ll Mm Nn Oo Pp Qq Rr Ss Tt Uu Vv Ww Xx Yy Zz 0123456789 #@€%&§éèçàù!?



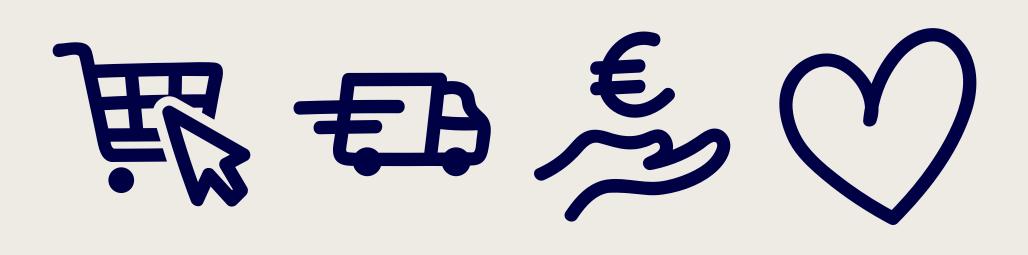
Bleu Proxi

 Sérieux, confiance, fiabilité, stabilité, sérénité



Crème

- Authenticité, héritage d'un savoir-faire artisanal qualifié.
- Valeurs traditionnelles et artisanales des produits
- Qualité, excellence





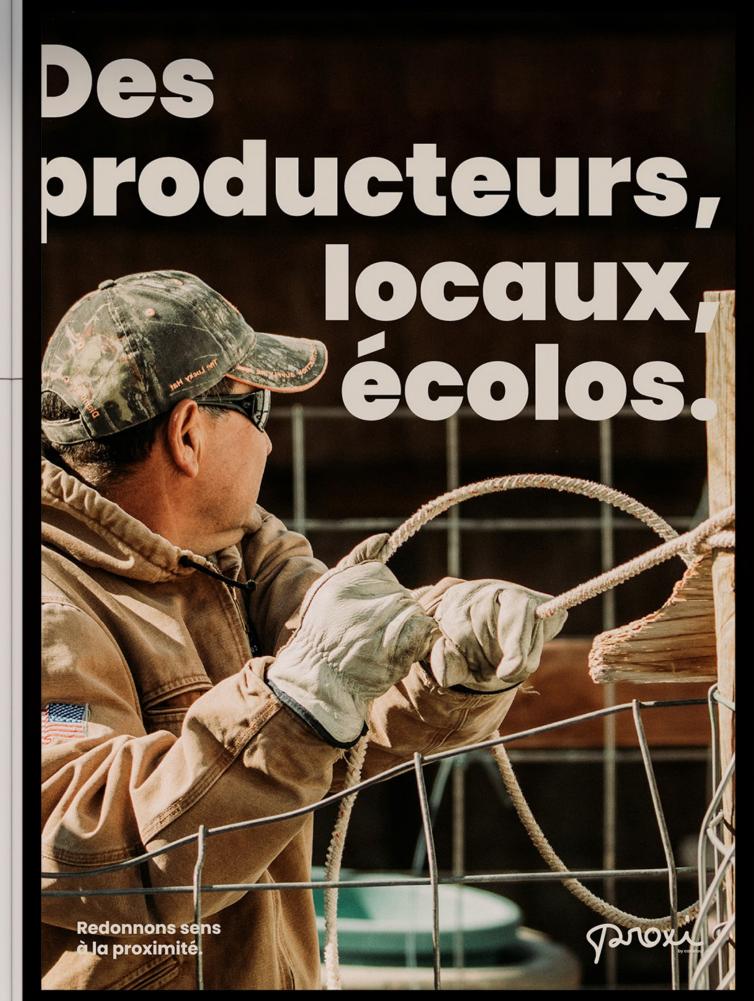














Des produits de qualité, d'excellence, de saison







Une connexion passionnée

- Beauté de l'humain sublimée par notre communauté
- Se rapprocher au plus près
- Raconter une histoire
- Passion pour nos métiers, pour nos produits

proxi

Des paysages locaux

- Mise en lumière de la richesse de nos patrimoines et paysages uniques.
- Véhiculer l'image d'une consommation éthique et responsable.

Identité visuelle • L'iconographie: territoires de France



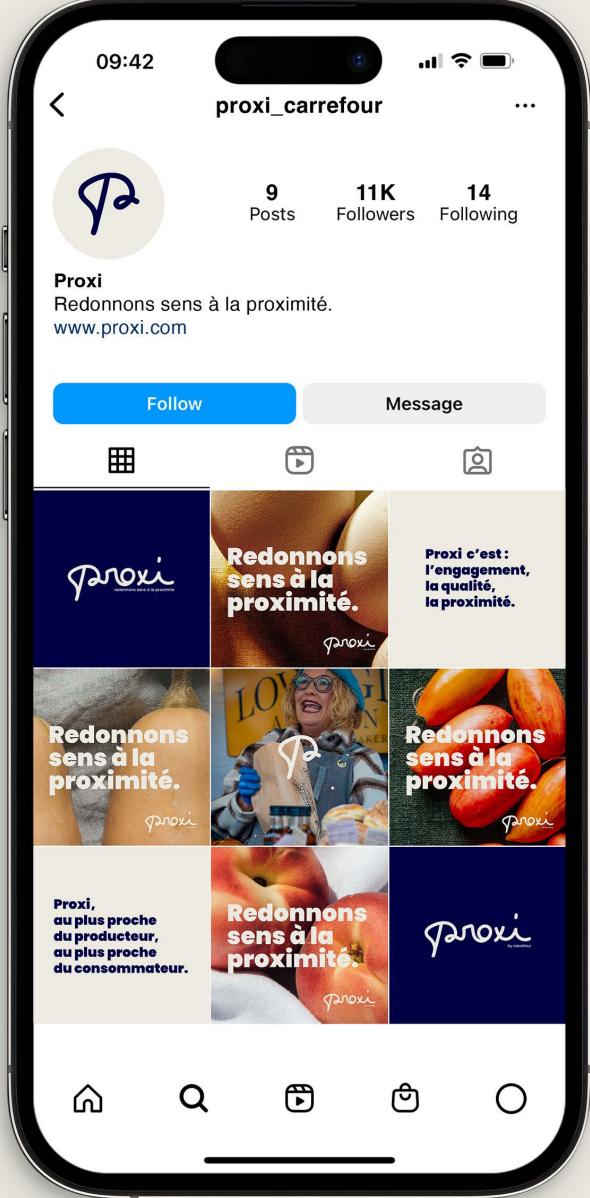


Campagne publicitaire « Redonnons sens à la proximité. »













Proxi c'est: l'engagement, la qualité, la proximité.

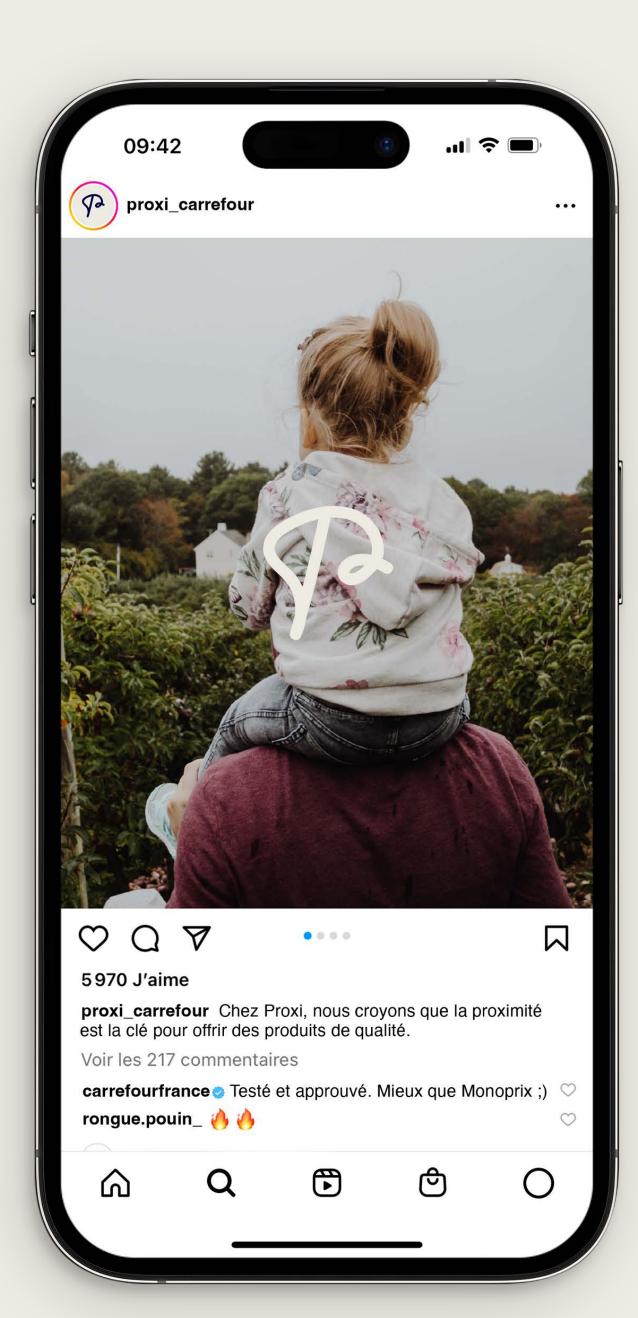








Proxi, au plus proche du producteur, au plus proche du consommateur.



Soyez comme Proxi, devenez éthique et responsable.

Redonnons sens à la proximité.











Grâce à ce nouveau branding,



Gaspard — 26 ans

Passionné de cuisine et d'animaux, il cherche des ingrédients de qualité, respectueux de son territoire et des animaux. Gaspard achète dans des magasins locaux proposant des produits frais, bio et éthiques en matière d'élevage.

Emma — 34 ans

Aide-soignante soucieuse de l'environnement, elle choisit des magasins proposant des produits bio/locaux et des alternatives durables aux emballages plastiques.

Marie — 40 ans

Mère de deux enfants, occupée, Marie veut faire ses courses près de chez elle pour nourrir sa famille à moindre coût avec des produits de qualité.

Simon — 77 ans

Retraité, il est à la recherche d'aliments de qualité, comme au bon vieux temps, pour maintenir sa santé et sa forme physique. Il apprécie les magasins de proximité qui offrent une relation humaine amicale avec les commerçants et une localité permettant de s'y rendre à pied.

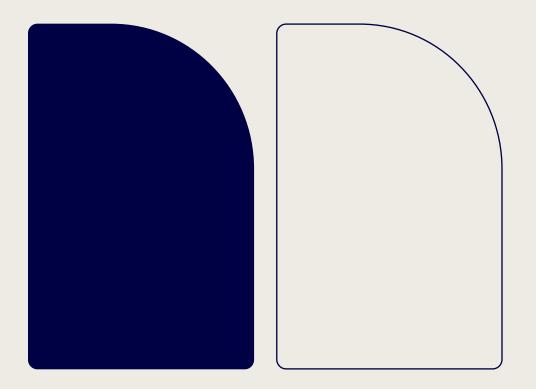






La fenêtre

- Forme plus abstraite,
 reprenant une caractéristique du logo
- Symbole d'ouverture





Monoprix est une chaîne de magasins de grande distribution française offrant une large gamme de produits alimentaires, de beauté, d'hygiène, de mode et de décoration. Elle possède un réseau de magasins bien implanté en France et cible les femmes et hommes âgés de 25 à 45 ans, souvent urbains et actifs, ainsi que les familles.

Ses forces sont sa large gamme de produits de qualité, son positionnement chic et abordable, sa politique environnementale responsable et son service client de qualité. Sa tonalité est perçue comme chic, moderne et légèrement humoristique. La marque cherche à offrir une expérience de shopping inspirante, en mettant en avant des produits originaux et des designs innovants.

Monoprix veut proposer une offre de produits de qualité, abordables et innovants, tout en offrant une expérience de shopping agréable et inspirante, en étant un acteur engagé et responsable de la grande distribution. Ses faiblesses incluent la concurrence rude, la dépendance aux fournisseurs, la dépendance historique aux centres-villes et des coûts élevés d'exploitation.



NOUVELLE CARTE MONOPRIX



Avec nos pêcheurs on est d'accord sur toute la ligne.



Franprix est une chaîne de supermarchés française proposant des produits alimentaires et non-alimentaires à des prix abordables dans des milliers de magasins en France. La marque se concentre sur la proximité avec les clients, la personnalisation de son service, la qualité des produits et la capacité à s'adapter aux besoins locaux.

La marque cible les citadins, les jeunes actifs et les familles urbaines. Elle cherche à maintenir une image moderne et innovante en développant des services numériques et des partenariats stratégiques. Les canaux de diffusion incluent les publicités en magasin, le site internet, l'application mobile, les e-mails, les réseaux sociaux, la publicité TV, radio et presse.

Les faiblesses comprennent la forte concurrence, la dépendance locale, les défis logistiques et les fluctuations économiques, ainsi qu'un manque de cohérence dans ses campagnes publicitaires. Biocoop est une marque française de produits biologiques fondée en 1986, proposant une large gamme de produits respectueux de l'environnement, de l'agriculture biologique et du commerce équitable. Ses forces sont la qualité de ses produits, son engagement en faveur de l'agriculture biologique et du commerce équitable, sa tonalité éthique et responsable, ainsi que sa cible de consommateurs urbains, éduqués, soucieux de leur santé et de l'environnement.

Sa mission est de proposer des produits biologiques de qualité, respectueux de l'environnement et du bien-être animal. Ses canaux de diffusion incluent la publicité en magasin, le site internet, les réseaux sociaux, les événements et les campagnes d'affichage.

Ses faiblesses incluent des prix relativement élevés, une disponibilité limitée de certains produits, une présence géographique restreinte et une concurrence accrue dans le secteur des produits biologiques.







Carrefour City est une chaîne de magasins de proximité situés en France dans les centres-villes et quartiers résidentiels. Ils proposent une gamme de produits alimentaires et non alimentaires adaptés aux besoins des consommateurs urbains, pour un shopping rapide et pratique. Ses forces incluent sa position de leader sur le marché des magasins de proximité français, sa gamme de produits adaptée aux besoins des consommateurs express, son réseau de magasins bien situé et son expérience de shopping pratique et rapide.

Sa tonalité est sérieuse et responsable.
Sa cible est principalement constituée de consommateurs urbains et citadins. Sa mission est de proposer une expérience de shopping pratique et rapide, tout en s'engageant dans une démarche de développement durable.

Les faiblesses de Carrefour City incluent la concurrence accrue, la taille limitée de ses magasins et la perception de prix relativement élevés par certains consommateurs.