



x Literati

ÉTUDE DE CAS - LITERATI INC.

Pénétration du marché  
éducatif Américain et  
génération de \$286 000 de  
marge net en 90 jours

Période : Octobre - Novembre 2025



## LE CLIENT



Literati Inc. propose des événements clés en main permettant aux écoles de lever des fonds tout en donnant accès à des livres de qualité aux familles.

### 🛡 Marché ultra-protégé

Les contacts de directeurs d'école, coordinateurs PTO et bibliothécaires sont difficiles à obtenir.

### ⌚ Timing saisonnier critique

Les fenêtres d'opportunité sont limitées aux périodes de planification des événements de printemps (octobre-novembre pour des book fairs en mars-mai).

### ⚡ Barrières de compliance

Les écoles Américaines ont des filtres puissants qui empêchent une bonne délivrabilité des messages.



Obtenir des rendez-vous qualifiés avec décideurs ayant autorité pour organiser un salon du livre, tout en respectant les codes du secteur éducatif



## Organisation cibles

- **Écoles élémentaires** (elementary schools)
- **Écoles intermédiaires** (middle schools)
- **Parent-Teacher Organizations** (PTOs)
- **Bibliothèques scolaires**
- **Directions académiques** (principals)



## Profils décisionnaires

- **Directeurs d'établissement** (Principals)
- **Coordinateurs PTO** (Parent-Teacher Organization)
- **Bibliothécaires** (Librarians)
- **Coordinateurs événements scolaires**
- **Responsables levée de fonds**

# Nos Résultats avec Literati Inc.

10 340

Prises de contact  
*avec des directeurs pédagogiques*

110

introductions qualifiées  
*correspondants aux critères définis*

23

contrats signés  
*avec des établissements scolaires*

\$284 000

de marge net générée  
*en 90 jours*

## RÉPARTITION

# Répartition des résultats

### ÉVOLUTION TEMPORELLE (août - octobre 2024)

PÉRIODE	RENDEZ-VOUS	NOTE
Août 5-9	1 rendez-vous	
Août 12-16	6 rendez-vous	
<b>Août 19-23</b>	<b>18 rendez-vous</b>	<i>pic initial</i>
Août 26-30	4 rendez-vous	
Sept 2-6	8 rendez-vous	
Sept 9-13	3 rendez-vous	
<b>Sept 12 (Retargeting)</b>	<b>24 rendez-vous</b>	<i>pic retargeting</i>
<b>Oct 7 (Spring Fair)</b>	<b>46 rendez-vous</b>	<i>pic absolu - timing saisonnier</i>



- Directeurs d'établissement (Principals) : ~45%
- Coordinateurs PTO : ~30%
- Bibliothécaires : ~15%
- Coordinateurs événements/levée de fonds : ~10%

# Notre approche boutique

Une méthodologie conçue pour respecter les codes du secteur éducatif et naviguer les contraintes strictes de protection des données.



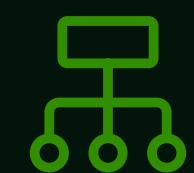
## Ciblage de haute précision

- Écoles élémentaires et intermédiaires (
- Historique d'événements scolaires ou levée de fonds
- Présence PTO active (indicateur d'engagement parental)
- Zones géographiques prioritaires selon expansion Literati)



## Messages Respectueux & Institutionnels

- Positionnement respectueux des codes scolaires
- Références aux valeurs éducatives (alphabétisation, amour lecture)
- Mise en avant du modèle "clés en main" sans charge pour école



## Approche multicanale discrète

- Email personnalisé comme canal principal
- Campagnes séquencées (multi-touch) respectant timings décision
- Suivi patient aligné sur disponibilité décideurs
- Retargeting stratégique (campagne sept 12 : +24 RDV)

# Accédez aux *décideurs* de votre marché.

Arbitrage Partners vous garantit un pipeline d'introductions qualifiées auprès de vos décideurs-cibles, sur des marchés exigeants

Approche de haute-précision

Exécutée pour vous

Garantie de résultats

❖ Simuler le gain d'une collaboration



Arbitrage  
Partners

[admin@arbitrage-partners.com](mailto:admin@arbitrage-partners.com)

07 77 76 05 58

Paris 15e, 29 avenue de Lowendal  
Nice, 169 Promenade des Anglais