



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

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.

IGH SCHOOL

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 définies

23

contrats signés
avec des établissements scolaires

\$284 000

de marge net généré
en 90 jours

Répartition des résultats

ÉVOLUTION TEMPORELLE (août - octobre 2024)

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



- 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)

BOUTIQUE DE DEALFLOW B2B

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



admin@arbitrage-partners.com

07 77 76 05 58

Paris 15e, 29 avenue de Lowendal

Nice, 169 Promenade des Anglais

Arbitrage Partners © 2025