

Fiche #9

Stratégie commerciale

Marketing mix (40 minutes)

Rappelez le **positionnement** (le choix d'un univers symbolique, une image à transmettre pour me différencier de la concurrence...)

Puis, développez votre mix marketing qui répond à votre positionnement choisi, par rapport à la cible :



Product - Produit : Qu'est-ce que je vends ? Caractéristiques fonctionnelles et techniques du produit, gammes, marque, design, image, garanties, formations, assistance, service après-vente...

Price - Prix : A Combien je le vends ? Aligner à la concurrence et au positionnement (valeur perçue) ; prendre en compte les facteurs internes (production, distribution, vente, stockage, impôts...)

Place - Distribution : Où est-ce que je le vends ? Lieux physiques ou virtuels ; propres ou chez des partenaires ou chez des distributeurs (au même prix ?)

Promotion - Communication : Comment je communique sur mon produit ? Media (affichage, radio, TV, cinéma, internet...), Hors media (relations publiques, foires, salons, sponsors, marketing direct, réseaux sociaux...), offres, cadeaux, jeux, promotions...

People - Personnel : Qui le vend ?

Process - Processus : Quel chemin suit notre client et notre produit ? Combien de temps cela prend-il ?

Physical evidence - Preuve physique : Quelles garanties donnons-nous à nos clients que notre produit fonctionne ?

Partnership - Partenariat : Avec qui je me lance ?

Permission marketing - Marketing de permission : Ai-je demandé à mes clients l'autorisation pour les approcher et vendre ?

Purple cow - La vache mauve : Quelle est ma plus forte différenciation ? Comment puis-je provoquer un effet « Wow » ?

Attention : ce qui nous intéresse est la cohérence de l'ensemble !

Livable : Remplir, avec ces informations, les sections dédiées dans le Document IDÉO