Marketing

Ce document marketing sera divisé en deux parties :

1 – Analyse de marché et de la concurrence

Il consistera à définir nos consommateurs cibles, nos objectifs, nos concurrents et notre SWOT.

2 – Tactique marketing

On expliquera ici notre plan d’action.

1 - Analyse de marché et de la concurrence :

Nos consommateurs cibles sont les PME à Grande Entreprises qui ont besoin d’améliorer ses produits en fonction du client et avantage concurrentiel.

Nous voulons concevoir un nouveau produit et nous avons besoin de connaître les offres existant sur le marché, leurs forces et faiblesse.

Google Forms :

Point possitif :

Outil totalement gratuit, il est simple d’utilisation, donnée analysable avec Google sheets.

Point négatif :

Pas de support client pour aider à créer les questionnaires, customisation limitée, sécurité des informations est mise en doute (données non crypter)

SurveyMonkey :

Point possitif :

Facile à utiliser, facile à partager les enquêtes, service client qui aide à trouver des clients pour répondre aux enquêtes.

Point négatif :

Version gratuite un peu trop restreinte (pas de possibilité de voir les résultats de l’enquête, peut personnalisable)

SurveyMonkey est un outil de création de formulaire et d’analyse

6 options d’abonnements payants possibles :

Abonnements Professionnel :

Equipe avantage (30€/utilisateur/mois)

Les avantages : Assistance express par email 24h/24, 7j/7, tous les formats d'exportation de données (CSV, PDF, PPT, SPSS, XLS), fonctionnalités d'analyse avancées, …

Equipe Premium (75€/utilisateur/mois)

Les avantages : Outils de branchement conditionnel avancé, redirection vers l'achèvement du sondage, création d'applications privées avec accès API direct, …

Entreprise (On doit contacter le support)

Les avantages : Intégrations à Salesforce, Marketo, Eloqua et Tableau, fonctionnalités conformes à la loi HIPAA, personnalisation et stratégie de marque ,…

Abonnements Individuels :

Standard mensuel (39€/mois)

Les avantages : Exportation des données (CSV, PDF, PPT, XLS), assistance par email en anglais et français 24h/24, 7j/7, Analyse de texte, ...

Avantage annuel (36€/mois)

Les avantages : Analyse de texte et signification statistique, Exportations de données avancées (SPSS), Tests A/B, répartition aléatoire, quotas, …

Premium annuel (99€/mois)

Les avantages : Branchement conditionnel, chaînage des questions et des réponses, nombre de règles de filtrage et de comparaison illimité, tendances des données, …

Typeform :

Point possitif :

Enquêtes et questions illimité, rapide à utiliser, les enquêtes sont propres, agréables et professionnelles.

Point négatif :

Aucune distinction entre les templates gratuite et payante, le travail d’analyse et d’interprétation des réponses n’est pas très avancé.

3 options d’abonnements payant possibles :

Essentials (30€/mois)

Les avantages : 1 000 réponses par mois, 3 sauts logiques par forme de caractères, téléchargement de fichiers (2 Go de stockage), calculatrice pour les quiz et les paiements, …

Professional (30€/mois)

Les avantages : Personnaliser avec les champs cachés, 5 000 réponses par mois, sauts logiques illimités, gestionnaire de balises Google, …

Premium (70€/mois)

Les avantages : 10 000 réponses par mois, téléchargement de fichiers (4 Go de stockage), soutien prioritaire, chat en direct, …

SurveyLegend :

Point possitif :

Question et réponses illimité, site sympathique, essai gratuite, facile d’utilisation.

Point négatif :

Fonctionnalité très restreinte dans la version gratuite, manque de personnalisation de photos de formats différents, pas de possibilité de relier les questions entre elles.

4 options d’abonnements payants possibles :

Pro ($15/mois)

Les avantages : 20 enquêtes, 30 photos, exporter 1000 réponses/enquête, 10 logique conditionnelle, annonces et filigranes, …

Business ($25/mois)

Les avantages : Enquêtes illimitées, photos illimitées, exporter 10 000 réponses/enquête, Logique conditionnelle illimitée, …

Legendary ($65/mois)

Les avantages : Exportation des réponses illimitées, assistance téléphonique, assistance prioritaire par courrier électronique, …

Nous avons réalisé un SWOT à partir d’une analyse interne et externe.

|  |  |
| --- | --- |
| Forces :  - Spécialisé logiciel pro  - Bonne réputation clients  - Une large gamme de produits  - Compétitif et innovant | Faiblesses :  - Produits perçus comme chers  - Budget publicitaire peut important |
| Opportunités :  - Fortes demandes  - Capacité d’innovation  - Evénements et collaborations | Menaces :  - Forte concurrence  - Utilisation de l’intelligence artificielle  - Situation de crise économique (COVID-19 |

2 - Tactique marketing :

Nous ciblons les professionnels, de l’entrepreneur/freelancer à la grande.

Achat par internet, Union Européenne. Secteur du commerce ou du service en ligne.

Les axes d’action :

Pour s’assurer un retour sur investissement nous souhaitons proposer 3 types d’abonnement une offre Gratuite, Professionnel et Premium.

L’offre Gratuite contiendra un nombre de 5 sondages de 5 et 10 questions par sondages.

Le Professionnel de 25€ a en plus une assistance 24h/24 et 7j/7 et une possibilité d’exporter les données.

Et pour finir le Premium qui sera de 60€ aura une analyse de résultats en plus.

Le choix des prix a été faite pour être à la fois compétitif et juste par rapport aux services proposés.

Notre Politique de distribution sera la politique directe, à laquelle les clients achèteront notre produit directement sur notre site.

Nous sommes présents sur Twitter, Facebook et LinkedIn ce qui nous permet d’être plus proche de nos clients, des événements et collaborations seront également organisés pour renforcer les liens avec nos clients et qui nous permettront de nous faire connaitre.