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 d’avoir un 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 positif :

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 positif :

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 positif :

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 positif :

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, …

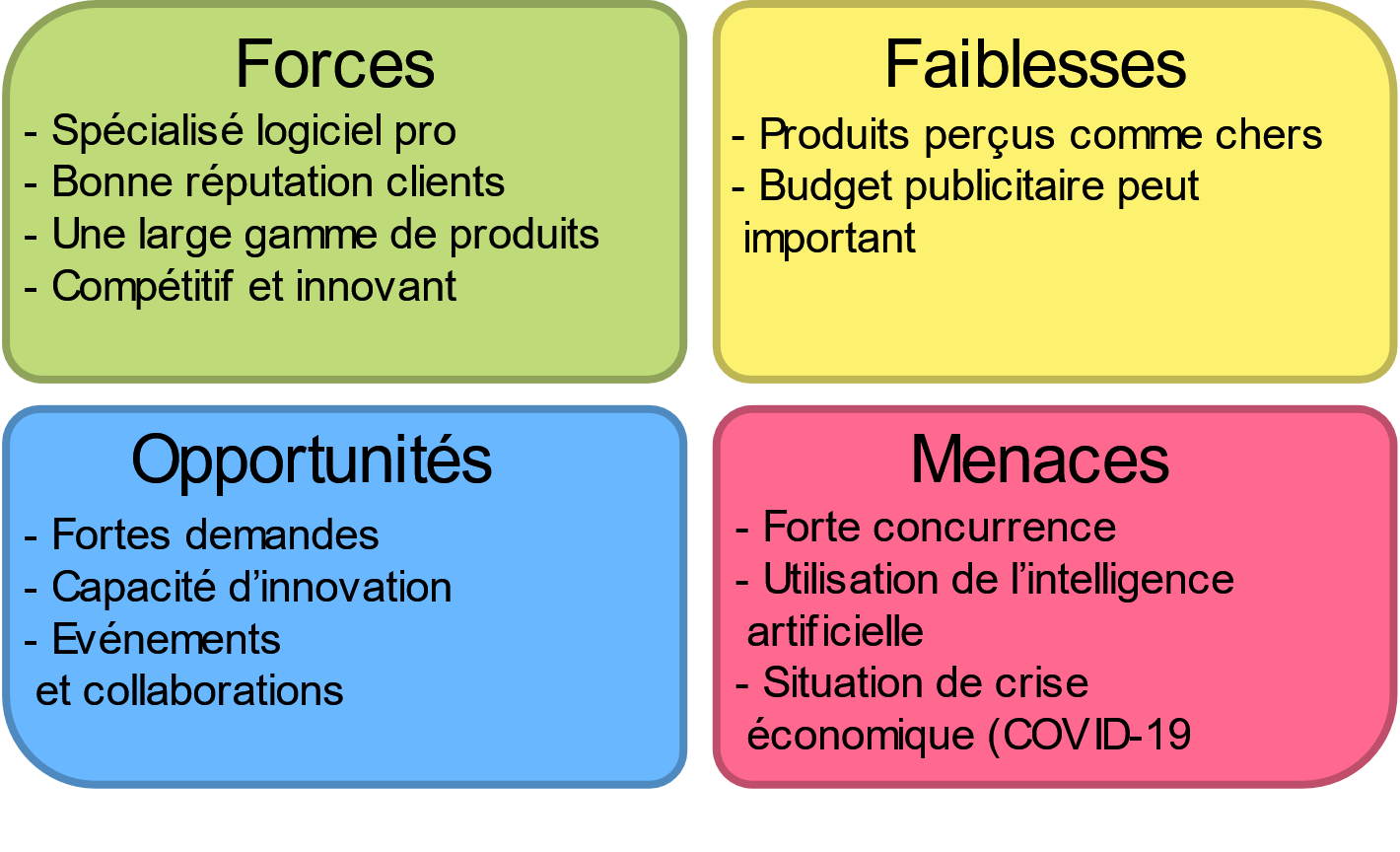
Business ($25/mois)

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 entreprise.

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

SLOGAN :

« Ayez une longueur d’avance sur vos concurrents. »

Pour notre slogan on a repris un de nos objectifs qui est d’être compétitif envers nos concurrents, ont la adapté pour que grâce à notre outil ce soit nos clients qui ont une longueur d’avance sur leurs concurrents.

PROMESSE :

« Online Survey vous propose son système d’enquêtes personnalisable et d’analyse de résultats. Satisfaction cliente augmentée garantit ! »

Notre promesse est de proposer à nos clients un outil d’enquête et d’analyse performant qui soit à l’attente de nos consommateurs.

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 propose au maximum de créer 5 sondages et chaque sondage ayant jusqu’à 10 questions.

L’offre professionnel au prix de 25€ propose une assistance 24h/24 et 7j/7 et une possibilité d’exporter les données et la création illimités de sondages et questions.

Enfin l’offre premium au prix de 60€ proposera en plus des offres précédentes, une analyse de résultats.

Le prix des offres a été réfléchis pour être à la fois compétitif et cohérent par rapport aux services proposés.

Afin de distribuer nos produits, nous ne passons par aucun intermédiaire, le client souhaitant bénéficier de nos produits aura la possibilité d’effectuer son achat directement depuis internet en fournissant ses données bancaires au moment d’achat 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.

Retour client et amélioration du service :

Un sondage sera envoyé aux inscrits un certain temps après l’inscription, il nous sera ensuite possible de récupérer les informations pour améliorer l’outils si besoin. Les inscrits pourront également écrire un avis sur l’outils via le site, ils seront ensuite affichés sur le site.

Emailing stratégie :

