Plan de lancement de produit :

Quelles seront les étapes pour votre équipe ?

**2.1 - COMMENCER PAR LA PHASE DE RECHERCHE D'INFORMATIONS**

- Qui sont vos consommateurs cibles ?

PME à Grande Entreprises.

- De quoi ont-ils besoin ?

Améliorer ses produits en fonction du client, avantage concurrentiel.

- Qui sont vos concurrents et quelles sont leurs offres ?

**Google form :**

Point positif : Aucune limitation, simple d’utilisation, possibilité d’exportation, personnalisable

Point négatif : Pas de possibilité de consulter d’autres questionnaires, pas de possibilité de consulter les résultats, pas de support client pour aider à faire les questionnaires, customisation limitée

**SurveyMonkey :**

Point positif : Nombre d’enquête illimité, personnalisable, possibilité d’exportation

Point négatif : Restreint à 10 questions et à 100 réponses (version gratuite), l’analyse et le reporting pourraient être plus élaborés.

**Typeform :**

Point positif : Enquêtes et questions illimité, personnalisable, possibilité d’exportation

Point négatif : Restreint à 100 réponses/mois, aucune distinction entre les templates gratuite et payante, se focalise moins sur le travail d’analyse et d’interprétation des réponses

**SurveyLegend :**

Point positif : Questions et réponses illimité, personnalisable, site sympathique, essai gratuite, facile d’utilisation

Point négatif : (version gratuite) Limité à 3 enquêtes par compte, payer pour pouvoir exporter les données, payer 58€ ($65) pour avoir tout illimité, manque de personnalisation avec la visualisation de photos de différents formats, pas de possibilité de relier les questions entre elles, fonctionnalité restreint dans la version gratuite

**2.2 - ANALYSER VOTRE SITUATION SUR LE MARCHÉ.**

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |

**2.3 - IDENTIFIEZ VOTRE CIBLE.**

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

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

**2.5 – GESTION, COÛTS ET RENTABILITÉ**

- Que mettrez-vous en place pour assurer un retour sur investissement ?

Nous souhaitons proposer plusieurs types d’abonnement.

- Quelles offres/options/services payants pourriez-vous déployer pour assurer la rentabilité de votre produit ?

Gratuit Professionnel Premium

Nombre de sondage 5 Nombre de sondage illimité Nombre de sondage illimité

Nombre de questions 10 Nombre de questions illimité Nombre de questions illimité

Assistance 24h/24 et 7j/7 Assistance 24h/24 et 7j/7

Data export Data export

Analyse de résultats

- Quel sera votre positionnement tarifaire par rapport à vos concurrents ? Pourquoi ?

Gratuit / 25€ / 60€, prix à la fois compétitif et la juste valeur des services proposés.

- Pourquoi votre projet pourrait-il être choisi ? Est-il compatible avec la réalisation simultanée d'un des autres projets ?

=> rentable => Gantt of Gantt

**2.9 DÉFINIR VOTRE POLITIQUE DE DISTRIBUTION**

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

**2.10 DÉFINISSEZ VOTRE POLITIQUE DE COMMUNICATION**

Nous sommes présents sur Twitter, Facebook et LinkedIn ce qui nous permettra 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.