

Marketing Digital

Introduction

Phrases dites "pour nous"

- "Un client n'achète jamais pour la bonne raison."
- "Le Marketing est une affaire de moyens."
- "Vaut mieux faire peu de choses bien que bcp de choses mal."
- "Il faut savoir cibler son marché."
- "Si on a pas de solution à un problème c'est qu'on en fait partie."
- "La confiance est primordiale pour pouvoir vendre / faire du marketing."
- "Si votre cravate vous gêne c'est que votre chemise est trop petite." (*Vérifiez que vous ayez la bonne cause pour expliquer un problème*)
- "On offre pas à sa femme un bijou dans du papier journal." (*On emballe pas un super produit dans un packaging de merde et inversement*)
- "Le niveau des attentes du client est formaté par le marché." (*Exemple: les smartphones, on ne pourrait pas revenir sur des écrans de basses résolutions.*)

Évolution du Marketing

Depuis le début du marketing on est passé par 4 phases:

- **économie de production:** *Il suffit de produire pour vendre.* Aucun effort pour vendre car tout ce qui est produit est vendu.
- **économie de distribution:** *Il faut vendre ce qu'on produit.* Si on veut vendre plus il faut vendre à plus d'endroits à la fois / avoir des revendeurs.
- **économie de marché:** *Il faut produire ce que l'on peut vendre.* Si je ne peux vendre un objet ou s'il n'est pas bénéfique, j'arrête de la produire et je me focus sur le reste.
- **économie d'adaptation:** *Il faut adapter l'entreprise à ce que l'on peut vendre.* On est dans un processus d'organisation de l'entreprise dans ce que l'on peut vendre.

Le marketing c'est les analyses, études, décisions et actions entreprises pour obtenir la meilleure adéquation possible entre son offre et le marché en mutation.

Réalisation d'un produit

Plusieurs niveaux:

min : Si on ne l'atteint pas, inutile de se développer sur le marché.

standard : Le niveau moyen sur le marché.

min -> standard : On peut encore changer d'optique à ce stade.

leader : Haut dessus du standard, les plus grosses boîtes.

standard -> leader : On se différencie à ce stade là.

La référence : Pas forcément la plus grosse boîte mais celle dont l'image est copiée et mise en avant comme la meilleure.

Pour pénétrer un marché il faut innover (innovation tarifaire, verbale, technologique, etc...).

Petit Hors-sujet sur l'Homme, l'expérience et les mauvaises manies

Avec l'expérience, on automatise certains actes et permet de passer de 1 à 4 mais il est très bien possible de ne pas progresser si l'on prend de mauvaises habitudes / adopte des manies bloquantes:

1. incompétence inconsciente
2. incompétence consciente
3. compétence consciente
4. compétence inconsciente

Acheminement à un business plan:

1. Avoir l'**idée**.
2. Définir le **business model**. (*essentiel, pour soi*)
3. **Stratégie marketing** en phase avec le 2.
4. Projection dans le temps et confection **business plan**.

4 éléments indispensables pour faire une vente:

Il faut chez le client:

1. Besoin
2. Moyens (*ressources*)
3. Pouvoir (*peut-il prendre des décisions ou influencer sur l'achat de votre produit?*)
4. Timing (*il faut arriver au bon moment*)