



SÉBASTIEN MORE

MODULE 6

# Élaborer sa stratégie commerciale

ADOPTER

LE BON POSITIONNEMENT

FORMATION CRÉATION  
D'ENTREPRISE

VERSION 1.0 - 05.05.2022



# Adopter le bon positionnement



Définir un  
**positionnement clair**

- ✓ Position qu'occupe un produit ou une marque dans l'esprit des consommateurs face à ses concurrents
- ✓ Le positionnement peut se faire sur différents critères (prix, image, caractéristiques...)

# Adopter le bon positionnement

## L'utilité d'avoir un positionnement clair :

- ✓ Se distinguer durablement sur le marché
- ✓ Permettre consommateur d'identifier l'entreprise plus facilement
- ✓ Comprendre immédiatement la valeur ajoutée de l'entreprise

# Adopter le bon positionnement

## Un bon positionnement doit être :

- ✓ Facilement compréhensible et perceptible
- ✓ Pertinent par rapport aux autres acteurs du marché
- ✓ Réellement différenciant

# Adopter le bon positionnement

## Les composantes du positionnement :

- ✓ La description du produit/service ou de la marque.
- ✓ La raison d'être du produit/service ou de la marque
- ✓ La définition de la clientèle cible
- ✓ La connaissance de la concurrence

# Adopter le bon positionnement

## Un bon positionnement doit prendre en compte :

- ✓ Les attentes et besoins des clients
- ✓ L'avantage concurrentiel du produit/service phare de l'entreprise
- ✓ Le positionnement des autres acteurs du marché, en particulier les concurrents

# Adopter le bon positionnement

## Les différents positionnements

- ✓ Le positionnement **fonctionnel**
- ✓ Le positionnement **psychologique**
- ✓ Le positionnement **symbolique**

# Adopter le bon positionnement

## L'utilité d'avoir un positionnement clair : exemples

Un projet similaire : **VOYAGER**

**AIRFRANCE** 

 **RYANAIR**

Une perception différente

↓  
**Qualité du service**

↓  
**Prix imbattables**



# Adopter le bon positionnement

## L'utilité d'avoir un positionnement clair : exemples

Un projet similaire : **BOIRE UN CAFÉ**



Haut de gamme

Une perception différente



Rapide

# Adopter le bon positionnement

## L'utilité d'avoir un positionnement clair : exemples

Un projet similaire : **MANGER UN HAMBURGER**



**Manger vite**



**Manger bien**

Une perception différente

# Adopter le bon positionnement

## L'utilité d'avoir un positionnement clair : exemples

Un projet similaire : **ACHETER UNE VOITURE**



↓  
**Sécurité**

Une perception différente



↓  
**Écologie / Innovation**

# Adopter le bon positionnement

## Les différentes stratégies de positionnement

- ✓ La stratégie **indifférenciée**
- ✓ La stratégie **différenciée**
- ✓ La stratégie **concentrée**

## Mettre en place une stratégie de positionnement marketing

### 1. Définir son facteur différenciant

Distinguer son produit/service par rapport à celui des concurrents

### 2. Formaliser dans une phrase de positionnement

La marque + propose à [la cible] une [catégorie de produits] présentant [des caractéristiques] qui offres [des avantages pertinents en accord avec les besoins des consommateurs].

### 3. Faire un mapping de positionnement

Représenter graphiquement le positionnement de chaque concurrent