



SÉBASTIEN MORE

MODULE 6

Élaborer sa stratégie commerciale

STRATÉGIE MARKETING

FORMATION CRÉATION
D'ENTREPRISE

VERSION 1.0 - 05.05.2022



Élaborer une stratégie marketing efficace

Il est ensuite possible de travailler le Mix-Marketing grâce à :

- ✓ La définition des cibles prioritaires
- ✓ Un travail de positionnement différenciant

Méthode des

4P

Produit

Prix

Placement

Promotion

Élaborer une stratégie marketing efficace

Présentation du Mix-Marketing :

- | | |
|--------------------|---|
| ✓ Produit | Évolution de l'offre au regard des besoins exprimés par le marché dans le but d'accroître l'avantage concurrentiel |
| ✓ Prix | Détermination du prix en fonction : <ul style="list-style-type: none">▪ de la capacité/volonté des clients à payer pour le produit/service▪ du positionnement choisi▪ de la rentabilité souhaitée |
| ✓ Placement | Détermination de la manière dont les clients pourront avoir accès à l'offre |
| ✓ Promotion | Détermination de la stratégie de communication et de fidélisation de la clientèle |

Élaborer une stratégie marketing efficace

Exemples de questions auxquelles doit répondre le Mix-Marketing

- | | |
|--------------------|---|
| ✓ Produit | À quel besoin spécifique répond votre produit/service ? |
| ✓ Prix | Quel prix est prêt à payer le client pour votre produit/service ? |
| ✓ Placement | Comment le client fait-il actuellement pour se procurer un produit/service similaire ? |
| ✓ Promotion | À quel type de communication le client est sensible pour acheter un produit/service similaire ? |

Élaborer une stratégie marketing efficace

Éléments de travail marketing du *Produit* :

L'offre doit absolument répondre à un besoin

- ✓ Qualités
- ✓ Description
- ✓ Fonctionnalités
- ✓ Nom
- ✓ Options
- ✓ Services associés
- ✓ Design
- ✓ Packaging



Définition de l'offre

Élaborer une stratégie marketing efficace

Éléments de travail marketing du *Prix* :

Le prix doit s'intégrer sur le marché pour être cohérent aux yeux des clients

- ✓ Prix de base
- ✓ Remises
- ✓ Conditions de remise
- ✓ Modalités de paiement
- ✓ Conditions de crédit

Méthodes pour définir son prix de vente

✓ Enquête client

- Évaluer le niveau d'attente des clients face à leur besoin
- Interroger sur leur vision des prix (sous quel prix est-ce considéré comme non qualitatif, au dessus de quel prix l'achat est rédhibitoire)

✓ Enquête concurrence

- Analyser tous les prix du marché pour des produits/services similaire
- Prendre en compte tous les aspects des offres concurrente (services annexes)

✓ Analyse des coûts

- Détermination du prix en fonction des charges de l'entreprise et du niveau de marge souhaité.

Élaborer une stratégie marketing efficace

Éléments de travail marketing du *Placement (distribution)* :

Le distribution permet de mettre en place le meilleur moyen d'acheminer vos produits/services à vos clients, tout en facilitant et en optimisant leur vente.

- ✓ Zone géographique
- ✓ Mode de distribution
- ✓ Force de vente
- ✓ Transport
- ✓ Logistique



Définition du « comment vendre »

Élaborer une stratégie marketing efficace

Éléments de travail marketing du *Promotion (communication)* :

- ✓ Canaux de communication
- ✓ Actions spécifiques
- ✓ Message clé
- ✓ Supports de communication



Définition du « se faire connaître »

Élaborer une stratégie marketing efficace

Le mix-marketing peut être plus accentué sur un point que sur un autre

+ Mix-marketing axé sur le *Produit*

- Avoir une supériorité technologique
- Proposer un meilleur service
- Se positionner dans une niche

+ Mix-marketing axé sur le *Prix*

- Avoir un positionnement prix bas
- Viser un gros volume de vente
- Accepter une marge faible

Le mix-marketing peut être plus accentué sur un point que sur un autre

✚ Mix-marketing axé sur le *Placement*

- Avoir une force de vente supérieure
- Être innovant dans la recherche des canaux de vente

✚ Mix-marketing axé sur le *Promotion*

- Mettre en place des actions à forte visibilité
- Être innovant avec les nouveaux canaux