



# Marketing



Votre produit / service en quelques mots :

Quel **besoin** répond votre entreprise ?  
(*besoin immédiat, besoin exprimé, besoin perçu, besoin latent...* )

Pourquoi les consommateurs achèteraient vos produits / services ?

Aspect de motivation	Ce que vous proposez actuellement	Ce que vous voulez faire pour développer ce point
Information		
Fonctionnalités et bénéfice		
Prix		
Marque		
Commodité		
Le bouche à oreille		
Affiliation		

Quels **clients ciblés** vous ?  
(*B2B, B2C, géographique, fréquence d'achat...*)



# Marketing



Quelle est la **concurrence** ?

Concurrents	Forces	Faiblesses	Avantages compétitifs

Quel est votre **avantage compétitif** ?

Comment communiquez-vous sur cet **avantage compétitif** ?  
(*message principal de votre communication, où, quand, comment ?*)

Comment attirer pour la première fois votre consommateur ?  
(*offre de lancement, teaser, offre gratuite, offre test, beta, recommandations...*)

La promesse de votre marque :  
(*performance, fiabilité, luxe, prix, innovation, rapport qualité/prix, service client, localisation...*)