

Comment répondre aux besoins de mes clients ?

Afin de les satisfaire au mieux



A quel problème réponds-tu ?

PROBLEME

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

SOLUTION

.....

.....

.....

.....

.....


.....

.....

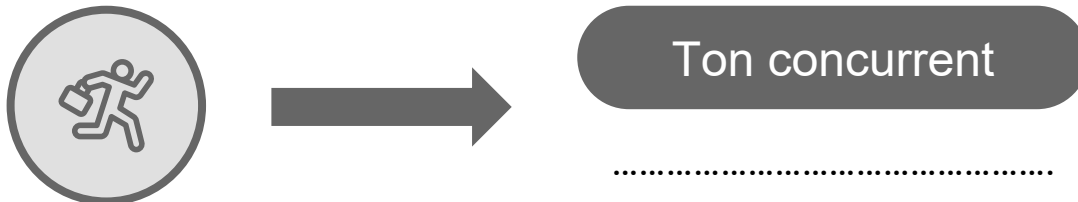
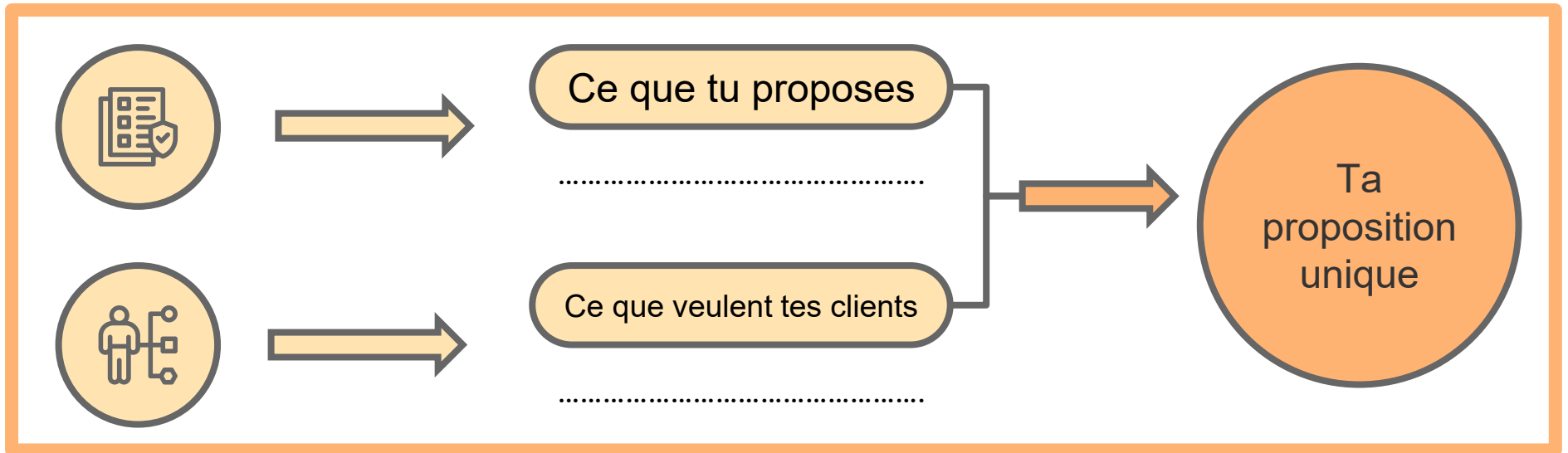
.....

.....

Analyse concurrentielle

	Description du produit	Segment de clientèle	Concurrence (1=faible ; 10=élevé)	Forces	Plus grande force	Marketing
Concurrent	● ●
Concurrent	● ●
Concurrent	● ●

Ton positionnement

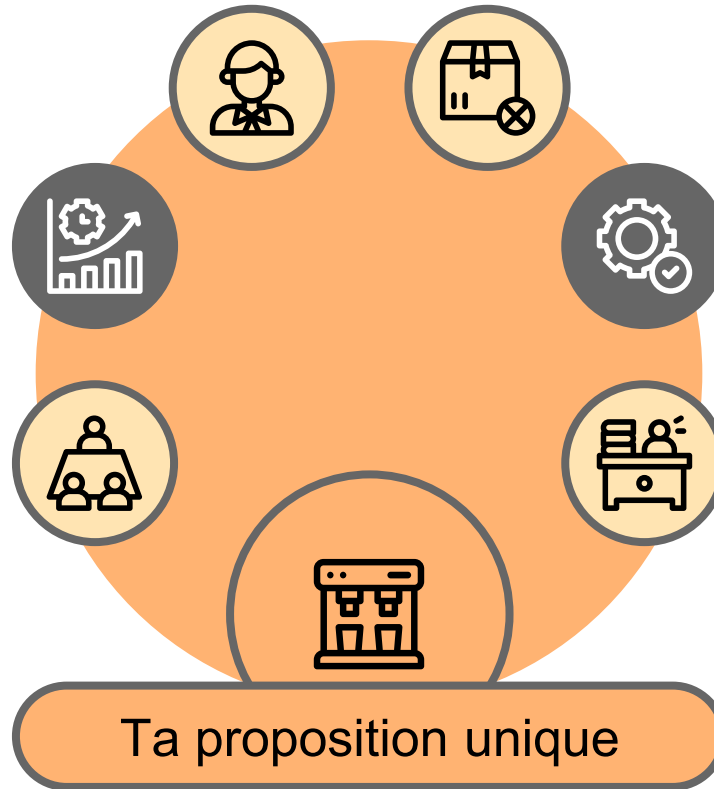


Analyse interne

Outils de vente

Message de vente

Position actuelle

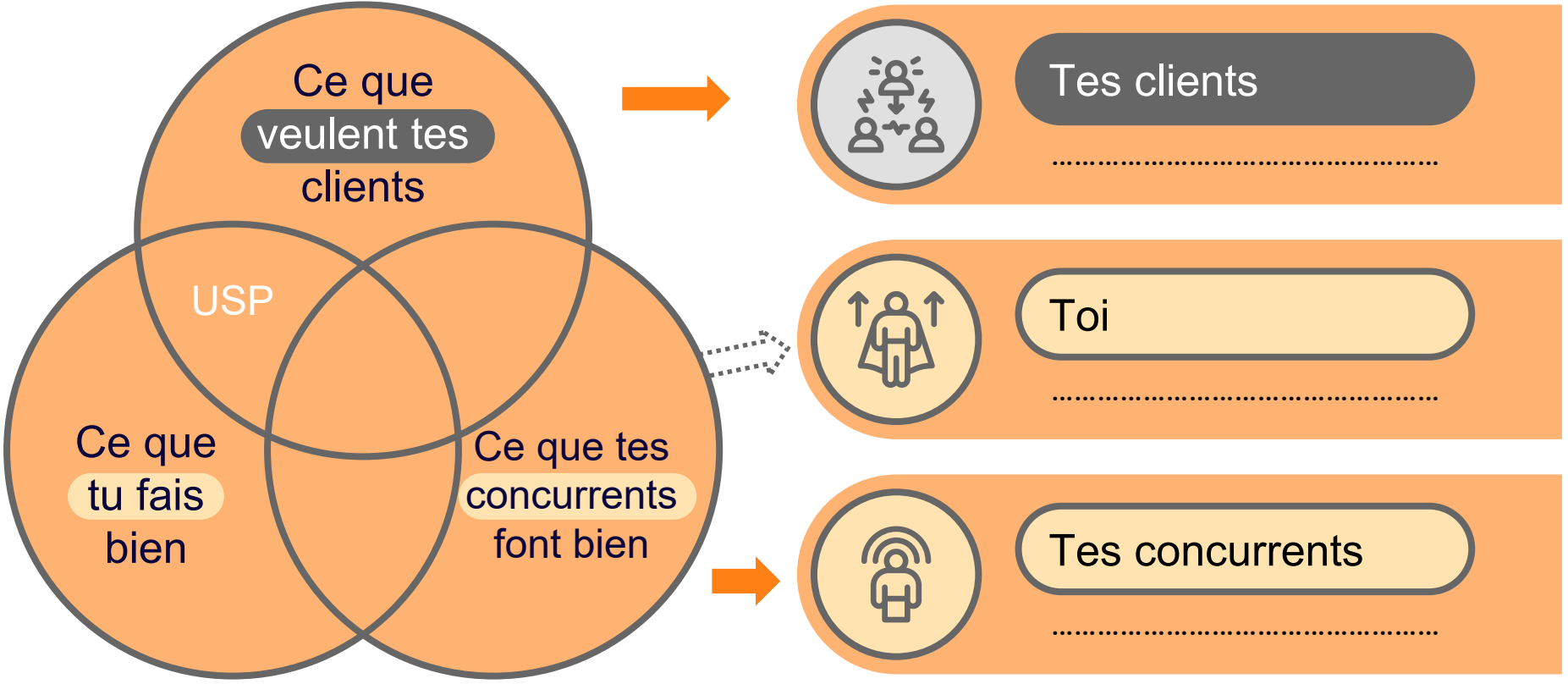


Proposition de valeur

Positionnement futur

Satisfaction du client

La zone de jonction USP



A qui vends-tu ?

A qui vends-tu ?

