**Modèle à remplir pour votre stratégie marketing**

ligne courte

Pour vous aider à établir votre stratégie mar, appvizer met à votre disposition   
un modèle. À vous de le compléter avec les informations concernant votre projet !

Plus d’infos : <https://www.appvizer.fr/magazine/marketing/strategie-marketing>

|  |
| --- |
| Objectifs marketing **Objectif(s) de votre stratégie marketing**  → objectif principal :  → objectif(s) secondaire(s) :  **Méthode SMART. Votre objectif est-il :**  → Spécifique :  → Mesurable :  → Acceptable :  → Réaliste :  → Temporellement défini : |

|  |
| --- |
| Étude de marché **Les points essentiels à retenir sur votre marché :**  →  →  →  →  →  **Les tendances actuelles et à venir :**  →  →  →  →  → |

|  |
| --- |
| Veille concurrentielle **Qui sont vos principaux concurrents :**  →  →  →  **Quelles sont leurs propositions de valeur :**  →  →  →  **Quelles sont leurs cibles :**  →  →  →  **Quelles sont leurs stratégies de pricing :**  →  →  →  **Quelles sont leurs stratégies de distribution :**  →  →  →  **Quelles sont leurs stratégies de communication :**  →  →  → |

|  |
| --- |
| État des lieux de votre entreprise **Listez vos principales forces :**  →  →  →  **Comment les valoriser ?**  →  →  →  **Listez vos principales faiblesses :**  →  →  →  **Comment y remédier ?**  →  →  →  **Listez les opportunités à saisir :**  →  →  →  **Comment y répondre ?**  →  →  →  **Listez les menaces qui pèsent sur votre marché :**  →  →  →  **Comment les affronter ?**  →  →  → |

|  |
| --- |
| Cible marketing **Profil de la cible idéale :**  → sexe :  → tranche d’âge :  → situation familiale :  → profession :  → goûts / passions :  → autres informations :  **Problèmes rencontrés :**  →  →  →  **Quelle(s) réponse(s) votre offre apporte à ces problèmes ?**  →  →  → |

|  |
| --- |
| Positionnement sur le marché **Positionnez votre marque et vos principaux concurrents sur le graphique suivant :** |

|  |
| --- |
| Proposition de valeur **Rédigez une proposition de valeur tenant en une phrase et synthétisant les trois points suivants :**   * **quels sont les besoins de votre cible ;** * **de quelle manière vous y répondez ;** * **comment vous vous différenciez de votre concurrence.**   **Votre proposition de valeur :** |

|  |
| --- |
| Plan marketing **Levier marketing n°1 :**  **Actions**  →  →  →  →  →  **KPIs à surveiller**  →  →  →  →  →  **Levier marketing n°2 :**  **Actions**  →  →  →  →  →  **KPIs à surveiller**  →  →  →  →  →  **Levier marketing n°3 :**  **Actions**  →  →  →  →  →  **KPIs à surveiller**  →  →  →  →  →  **Levier marketing n°4 :**  **Actions**  →  →  →  →  →  **KPIs à surveiller**  →  →  →  →  →  **Levier marketing n°5 :**  **Actions**  →  →  →  →  →  **KPIs à surveiller**  →  →  →  →  → |

|  |
| --- |
| Commentaires |