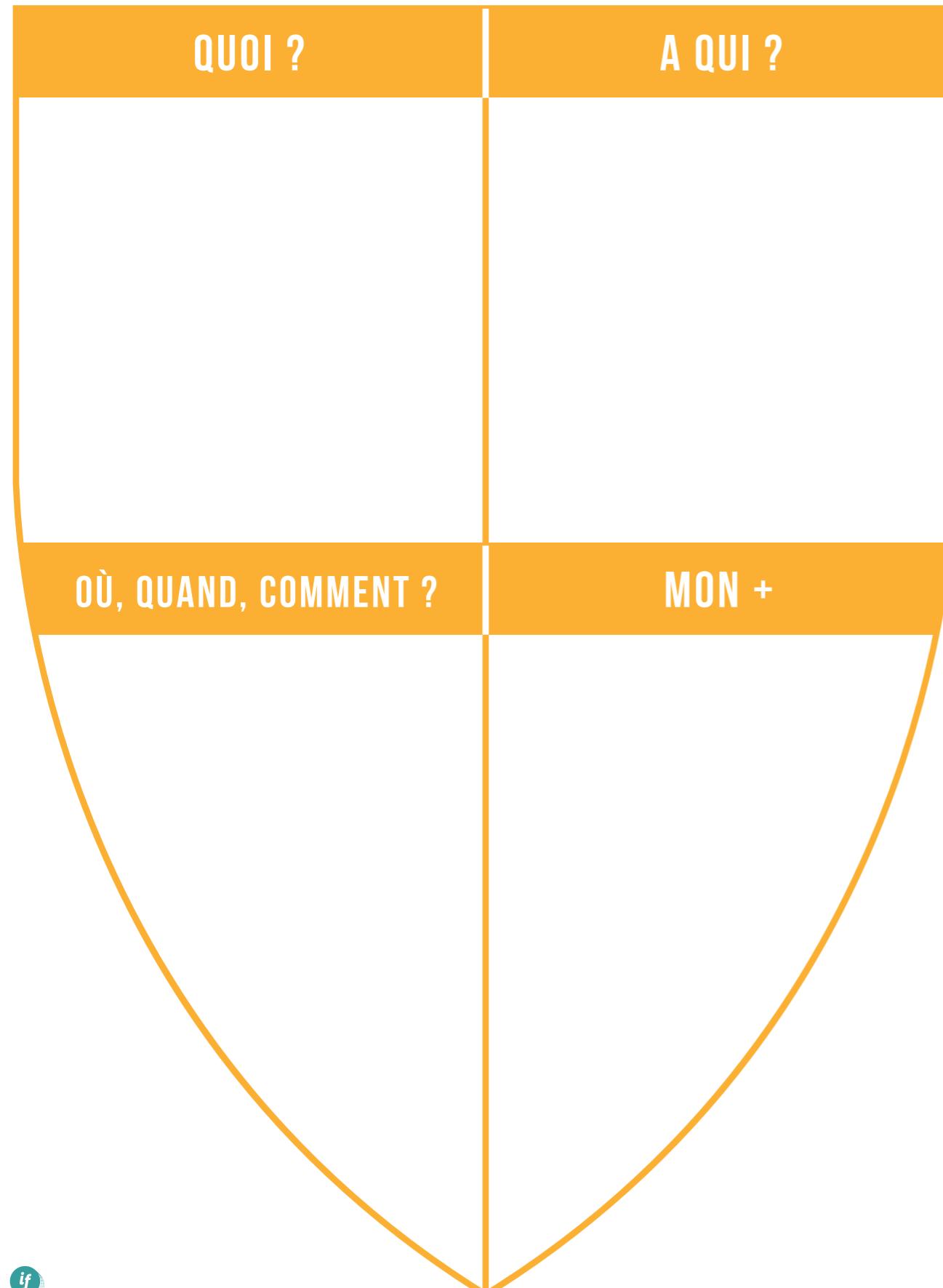


► UNE VRAIE RÉFLEXION SUR LE POSITIONNEMENT DE MON PRODUIT OU MON SERVICE VA CONDITIONNER UNE BONNE PARTIE DE MES DÉCISIONS EN MATIÈRE DE STRATÉGIE COMMERCIALE



- **QUOI ?** : je définis mon produit ou mon service
- **A QUI ?** : quelles sont mes cibles et quelles sont leurs caractéristiques ? mes clients sont-ils les bénéficiaires ?
- **OÙ, QUAND, COMMENT ?** : en fonction de mes cibles où est ce que je vends, à quelle fréquence et par quel canal de diffusion ou de commercialisation ?
- **MON +** : quels sont mes axes de différenciation ?

IL EST IMPORTANT DE RÉFLÉCHIR À SON POSITIONNEMENT «A PRIORI» ET DE LE CONFRONTER AUX BESOINS ET USAGES DE SES BÉNÉFICIAIRES OU FUTURS CLIENTS..

ON PEUT AVOIR PLUSIEURS BLASONS SI ON A PLUSIEURS PRODUITS OU SERVICES QUI S'ADRESSENT À DES CIBLES DIFFÉRENTES

MES ATTENTES :

.....
.....
.....
.....