

PRODUIT	PRIX	DISTRIBUTION	COMMUNICATION
QUALITÉ Les besoins des clients seront-ils ou sont-ils satisfaits ?	TARIF Clarté / lisibilité Évolution dans le temps Positionnement concurrentiel	CANAUx DE DISTRIBUTION La grande distribution Agents commerciaux Vente par correspondance - vente à domicile - vente par internet Travaux sur devis	FORCE DE VENTE L'entrepreneur est-il le seul habilité ou une équipe commerciale dédiée au produit ?
CARACTÉRISTIQUES Taille, couleur, confort... etc. Tout ce qui permet au client d'identifier et de reconnaître le produit	RABAIS REMISE SOLDES	ZONE DE CHALANDISE Espace dans lequel s'exprime le marché	PROMOTION DES VENTES Régularité des promotions Saisonnalité
OPTIONS Déclinaisons de la gamme	MODALITÉS DE PAIEMENT Délais de règlement accordés Avance sur prestations demandées aux clients	POINTS DE VENTE Nombre Lieux d'implantation	RELATIONS PUBLIQUES Des relations presse Des relations médiatiques
STYLE Tendances, mode Adaptation du produit à l'évolution de la demande	CONDITIONS DE CRÉDIT Partenariat avec un organisme financier	STOCKS Volume Délais de rotation	ACTIONS PUBLICITAIRES Des outils de présentation Participation à des salons
MARQUE, ENSEIGNE C'est ce que le client perçoit pour reconnaître le produit		ENTREPOTS Existence Proximité	LES RÉSEAUX SOCIAUX
CONDITIONNEMENT Emballage Présentation		MOYENS DE TRANSPORTS Qualité des moyens Respects des normes (cas alimentaire par exemple)	PRÉSENCE SUR INTERNET
GARANTIE Condition si garantie offerte Assurances		LIVRAISON Délais de livraison Délais de réassortiment	
S.A.V Suivi du produit Conditions du suivi			