

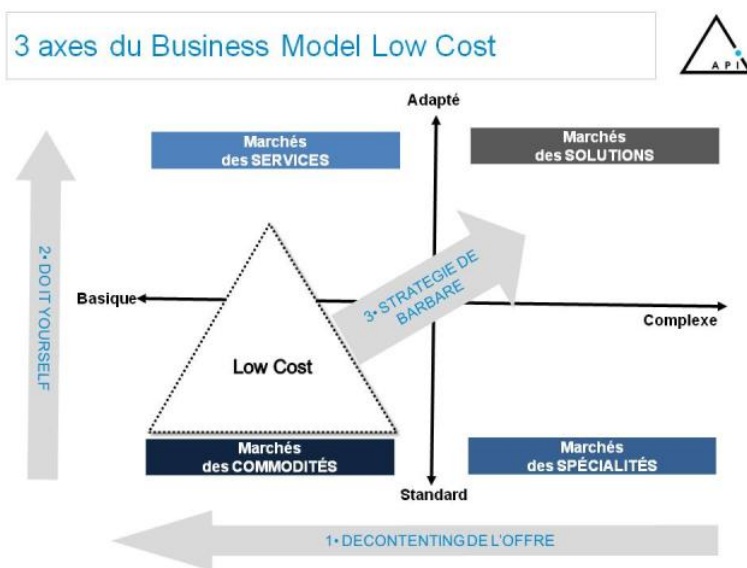
## Business Models Low Cost

La réussite des Low Cost montre que les clients, enclins à l'économie, ont appris à se satisfaire de l'essentiel et à se passer des services ou des options coûteuses. Pour répondre à cette attente sans détruire ses marges, l'entreprise doit agir sur trois leviers :

- simplifier son offre pour la réduire au besoin de base
- aider le client à faire lui même
- se positionner en opposant des fournisseurs leaders qui imposent les prix élevés

### Objectifs

- Prendre des parts de marchés sur des secteurs partagés entre opérateurs historiques
- Verrouiller la position concurrentielle en créant une tenaille entre offres de prix bas et offres de valeur
- Créer des offres de prix démarquées de la concurrence avec un différentiel > 30%
- Reconfigurer l'organisation et les moyens en fonction des volumes de marges dégagés



### Recommandations API

- Partez du besoin de base du plus grand nombre d'utilisateur sur le territoire le plus large
- Centrez le contenu de l'offre sur les standards en termes de produit et de service
- Privilégiez la commercialisation directe par le web
- Supprimez les avantages de fidélisation pour vous focaliser sur la satisfaction immédiate