

Promesses et offres de différenciation

Pour sortir gagnantes d'une mise en concurrence systématique facilitée par l'internet, les offres doivent s'inscrire dans des promesses marketing fortes :

- Prix bas pour les offres de commodités
- Disponibilité et réactivité pour les offres de service
- Performance pour les offres de spécialité
- Avantage créé pour les offres de solution

Objectifs

- Prendre durablement une position forte et rentable sur un segment de marché
- Restaurer les conditions de la rentabilité sur une clientèle historique
- Acquérir une clientèle nouvelle sans déstabiliser le marché
- Saturer des clientèles acquises sur de nouveaux besoins



Recommandations API

- Concentrez-vous sur le segment à enjeux
- Repartez à zéro comme si vous arriviez sur le marché
- Testez rapidement l'aspect "opérateur" des nouveaux concepts d'offre