

Le marketing stratégique : valorisez vos atouts sur tous les marchés

Le marketing stratégique, c'est le "coup d'avance" qui permet de se démarquer de la concurrence. Il est une des clés de succès de l'entreprise.

Les PME et startups hésitent à se lancer dans cette démarche, par manque de ressources, d'outils ou de visibilité du retour sur investissement.



Ne laissez pas les idées reçues gouverner votre activité !

Le marketing stratégique garantit :

- que votre produit est compris, adopté, apprécié par des clients multiples ;
- que vos innovations, votre savoir-faire sont valorisés ;
- que la marge sur votre produit est maximisée.

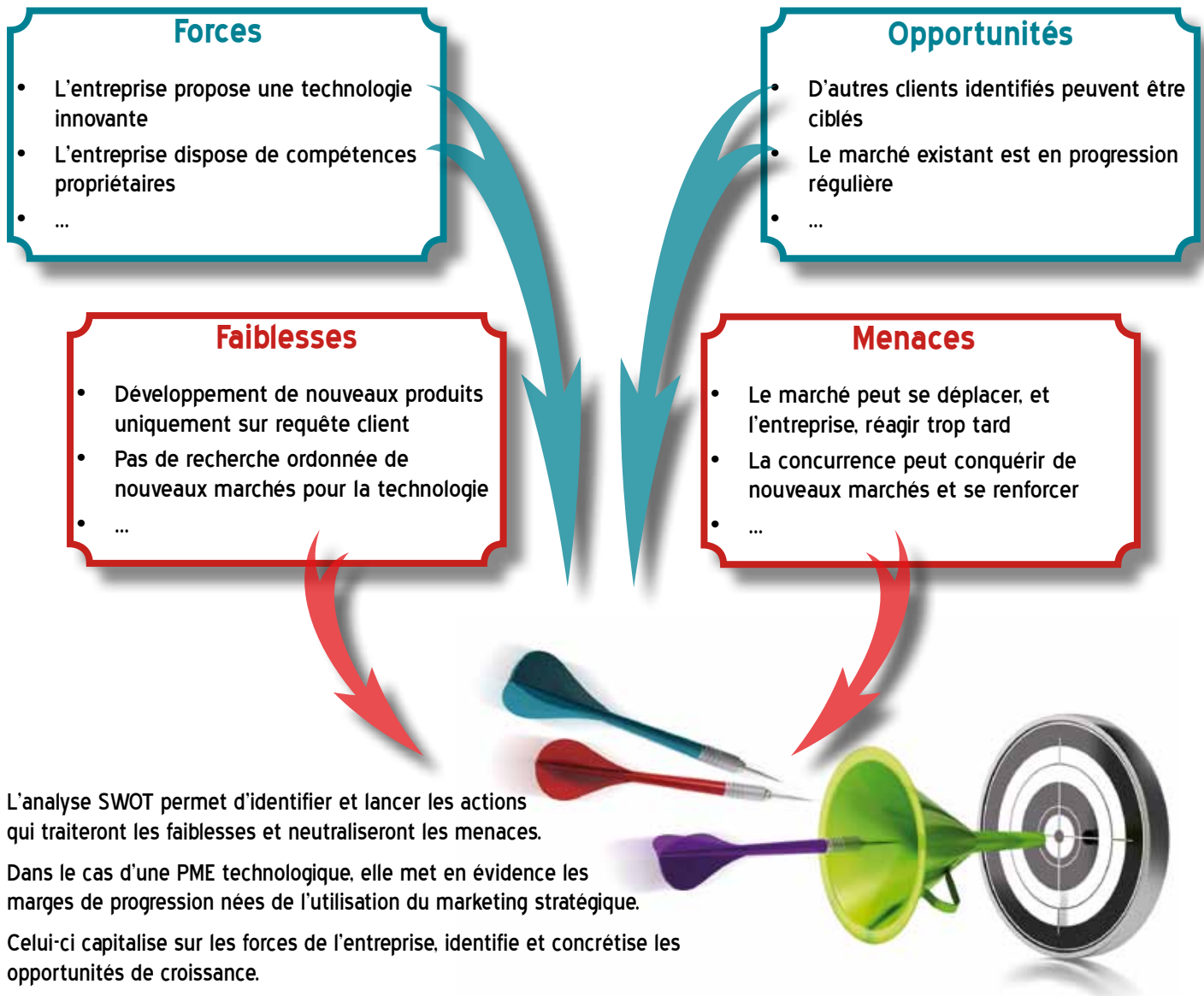
Avec vous, nous allons :

- *étudier, segmenter, dimensionner le marché ;*
- *établir les couples produit / marché ;*
- *structurer fonctionnellement le produit en fonction des attentes du client ;*
- *formaliser le plan marketing.*



Etude de cas : utilisation du SWOT(*) pour montrer la nécessité du marketing stratégique

Exemple d'une PME technologique, sous-traitante de grands donneurs d'ordre



Le marketing stratégique va déterminer le plan d'action

- **Anticiper** les mouvements de marchés, et les convertir en opportunités. C'est le plan marketing.
- **Construire** une stratégie de développement produit s'appuyant sur les forces de l'entreprise.
- **Analyser** la concurrence avec un œil neuf et étalonner vos produits.



Le marketing stratégique avec AppTek : visez la croissance !

Nous réalisons le diagnostic, nous formons vos équipes et nous les accompagnons pour implémenter votre stratégie produit, 100% tournée vers le marché.

(*) Le SWOT est un outil de base pour dégrossir la stratégie d'une entreprise. Acronyme anglais de "Forces / Faiblesses / Opportunités / Menaces", il permet de prendre des décisions motivées par la situation interne et l'environnement de l'entreprise.