



Le marketing pragmatique des entreprises high-tech

YAPUKA Connaissance du Client

Objectifs	Consolider la connaissance du client pour optimiser la proposition de valeur et booster les ventes
Cadrage	<i>S'applique à une ligne de produit et une seule. Dans cet atelier, on traite essentiellement de problème à résoudre du point de vue du client, de bénéfices rationnels et émotionnels pour le client, en complément de l'approche fonctionnelle et technologique.</i>
Participants <i>ou rôles dans l'entreprise</i>	Directeur Marketing & Commercial Responsable commercial (opérationnel terrain) Chef Produit 2 consultants
Pré-requis Client <i>par ordre de priorité de préférence documentés (PDF, PPT...)</i>	Présentation Commerciale de l'offre (Produit & Services) Etudes clients si existantes Analyse de la concurrence Blogs de référence du domaine Demandes & réclamations clients
Atelier n°1	Présentation Commerciale de l'offre par le Directeur Marketing & Commercial Mise en perspective de la proposition de valeur par rapport aux motivations & freins clients Echange autour de l'analyse des Win & Loss Construction de la liste des avantages de l'offre / bénéfices perçus par le client Durée 3 à 4 h
Consultants <i>(hors Ateliers)</i>	<i>Synthèse des échanges Recherches complémentaires</i>
Atelier n°2	Présentation de la synthèse de la connaissance client Validation de la vision client - Consolidation et hiérarchisation des bénéfices Construction des éléments de communication autour de "3" bénéfices prioritaires Durée 3 à 4 h
LIVRABLE	Synthèse d'ensemble Outil d'aide à la construction de la proposition de valeur