

ETAPES ET OFFRE
D'ACCOMPAGNEMENT

GO-TO- MARKET



PROPOSÉ PAR
MYSTARTUPSTUDIO.EU

LA STRATEGIE

GO-TO-MARKET

Une stratégie de Go to Market vise principalement à :

Comprendre & Connaître :

- Son Marché/ concurrents
- Ses Clients
- Son Produit/ Entreprise et ses atouts

Pour définir :

- Sa proposition de valeur clé
- Ses réseaux de distribution clé
- Ses moyens/ réseaux de communication
- Sa proposition de valeur clé



	They Gain Information By Online articles, Podcasts
Name John	Goals or Objectives • Improve his business
Age 45 to 54 years	Motivations • Wants business to grow • Wants to be successful
Highest Level of Education Some college, no degree	
Social Networks     	Biggest Challenges • Not enough time • Behind in times • Find tips on how to improve his business • Find information on the latest business trends
Industry Transport	
Organization Size 11-50 employees	

Comprendre à qui l'on s'adresse et quels sont ses contraintes/ attentes

Afin de définir au mieux en quoi notre produit répond à ses attentes / lui résoud ses problèmes

**DÉFINITION DE VOS 3 À 4 PROFILS
PERSONNAE "TYPE"**

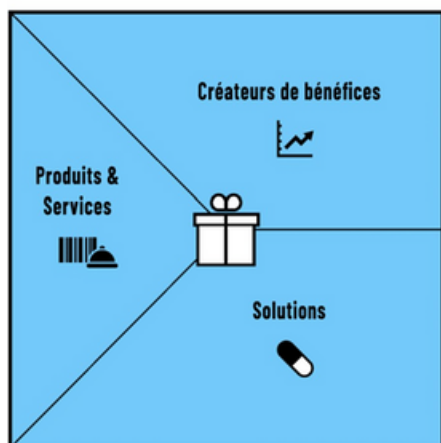
**1H DE VISIO AVEC VOS COLLABORATEUR
COMMERCIAL/ MARKETING
PUIS SOURCING WEB & RÉSEAU**



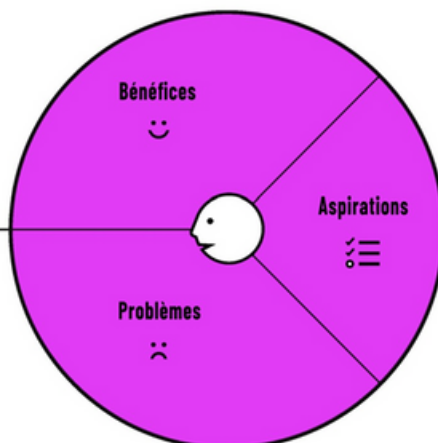
WHAT :

DEFINIR SA PROPOSITION DE VALEUR

Carte de proposition de valeur



Profil du client



J'aide mes clients XXX

A XXXX

En leur proposant XXX



2H DE VISIO/ BRAINSTORMING AVEC VOS
ÉQUIPES COMMERCIAL/ PRODUIT
AFIN DE BIEN EN COMPRENDRE LES
CARACTÉRISTIQUES/DIFFÉRENCES
VS CONCURRENCE ET REMPLIR ENSEMBLE
LA CARTE DE PROPOSITION DE VALEUR

CR DES ÉCHANGES/FOURNITURE DES
TEMPLATES

- AFFINAGE DE LA PROPOSITION DE
VALEUR CLÉ & DU POSITIONNEMENT
PRODUIT

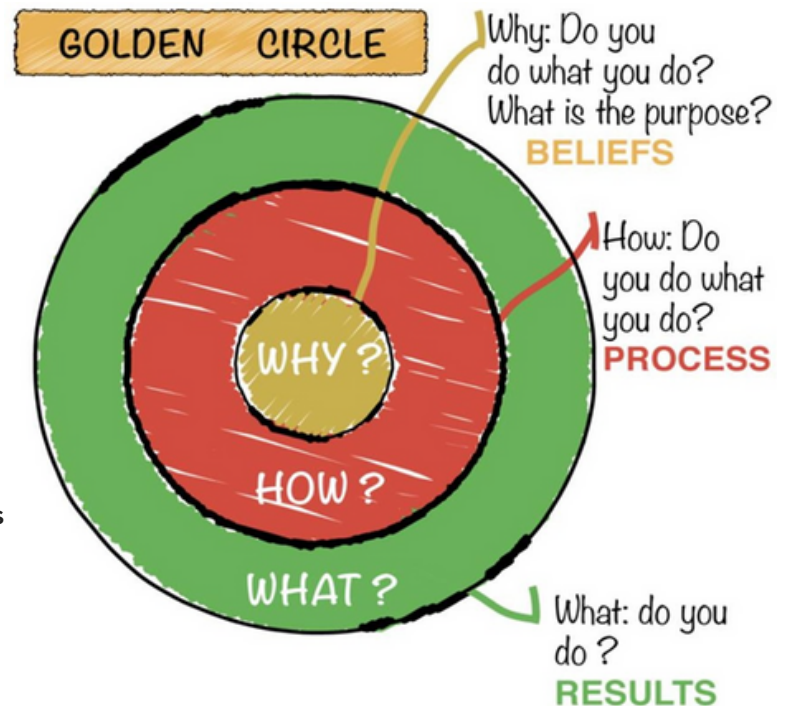
DEFINIR SON POSITIONNEMENT DE MARQUE



Simon Sinek: Comment les grands leaders inspirent l'action

https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?language=fr

Pourquoi nous faisons du Business et en quoi cela nous rend-il unique?



1H DE VISION AVEC LE DIRIGEANT
PROPOSITION DE 3 PISTES DE WHY À
VALIDER



WHERE :

DEFINIR SON MARCHÉ CIBLE

EXEMPLE D'UNE VEILLE CONCURRENTIELLE

Concurrents	Produits	Services	Prix	Parts de marché	Service client	Partenaires
Concurrent 1	Assurance habitation, voiture, Responsabilité civile et professionnelle, chantiers, sur mesure des professions libérales, agricole (Dégâts liés au climat, mortalité de bétail, matériels agricoles,...) ...	Souscription en ligne, indemnisation rapide (sous 24 heures pour les dégâts matériels en automobile)	Elevés d'une moyenne de 10 %	21%	Assistance téléphonique 8 heures par jour	Centre national d'assistance
Concurrent 2	Assurance habitation, voiture, Responsabilité civile et professionnelle, chantiers,...	E-services dans une logique de réduction de coût	Primes systématiquement alignés sur la concurrence, surtout face à un devis moins	5%	Assistance 24H/24	Dans la majorité, des institutions publiques
Concurrent 3	Assurances agricoles et accessoirement quelques produits relatifs aux assurances des particuliers	Déclaration électronique de sinistre, des retards d'indemnisation à noter	Tarifs (primes) les plus bas du marché	12%	Assistance 24H/24	Acteurs du secteur agricole



Quel Marché nous adressons

- Quelle est sa taille
- Quel segment de marché nous souhaitons adresser plus spécifiquement

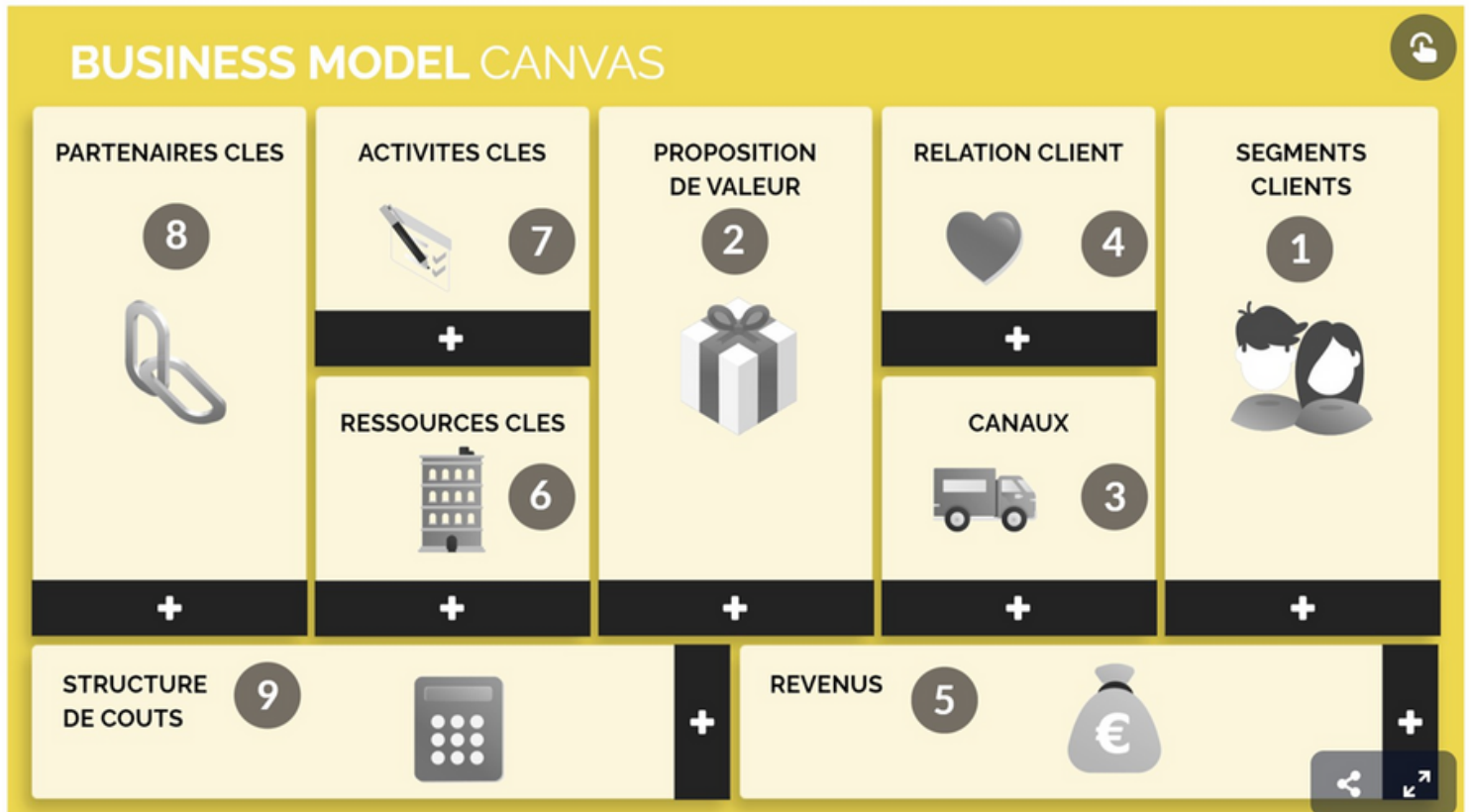
Quels sont les concurrents sur ce marché

Et quelles sont nos forces par rapport à eux (Analyse SWOT)



OFFRE SPÉCIFIQUE SUR LE MARCHÉ DE LA MOBILITÉ DOUCESI NOUVEAU MARCHÉ : 5 JOURS

DEFINIR SON POSITIONNEMENT DE MARQUE

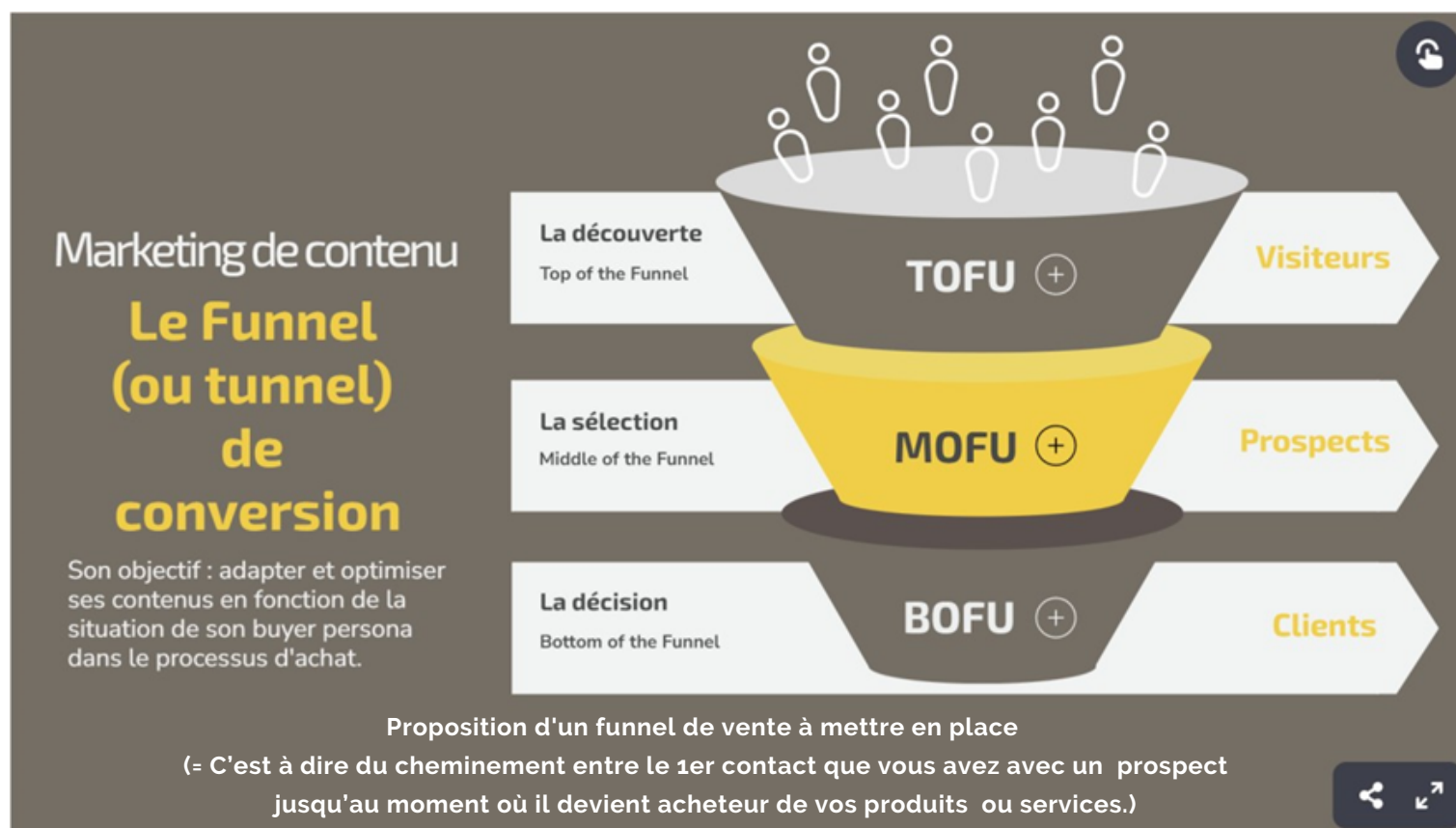


2H DE VISIO AVEC LE DIRIGEANT
PROPOSITION DE CANVA
1H DE VISIO DE RENDU/ AFFINAGE



HOW :

LE FUNNEL DE VENTE



RECOMMANDATIONS D'ACTIONS ET OUTILS À CHAQUE PHASE DU FUNNEL

**A DÉFINIR PAR LES ÉQUIPES DU CLIENT
LE CONSULTANT FOURNIRA SUR LE SUJET
DU VÉLO UN PLANNING DES GRANDS RDV
MOBILITÉ (FRANCE + EXPORT)**



SYNTHESE

VISIO DE
COMPTE-RENDU



Présentation Finale de la Stratégie de GO -TO-MARKET aux équipes de l'entreprise

Réponse aux questions des collaborateurs

RENDU D'UN PPT COMPLET AVEC L'ENSEMBLE DE LA STRATÉGIE GO TO MARKET

MERCI DE VOTRE ATTENTION



MYSTARTUPSTUDIO



nicolas@mystartupstudio.eu



Sundevedsgade 25 ST
1751 COPENHAGEN
DANEMARK



<https://mystartupstudio.eu>