

Auteur : Solofo ANDRIANANTENAINA

Thématique : stratégie marketing

Titre :

Stratégie marketing : les essentiels à connaître

Meta title :

Pourquoi et comment créer une stratégie marketing ?

Meta description :

L'adoption d'une stratégie marketing est indispensable pour le développement d'une entreprise. Comment élaborer un plan d'action commercial efficace ?

Texte :

Définie selon les objectifs de l'entreprise, la stratégie marketing détermine les plans d'action pour vendre un service ou produit.

Pourquoi prévoir une stratégie marketing ?

Le principal objectif d'une stratégie marketing est d'accroître le nombre de clients. En effet, elle permet d'affirmer le positionnement d'une entreprise sur le marché. Elle prend également en compte le plan d'action, les moyens et le cycle de production d'un établissement.

Pour garantir l'efficacité d'une stratégie marketing, le marketeur analyse les besoins des clients cibles. Selon les résultats de l'étude de marché, le service ou le produit proposé est adapté aux attentes des prospects.

Quels sont les différents types de stratégies marketing ?

Les différentes approches marketing se résument en quatre catégories :

- La stratégie de concentration : efficace pour toucher un segment ;
- La stratégie de différenciation : pratique pour proposer un produit ou service à de nombreux personas ;
- La stratégie d'écémage : adaptée au lancement d'un produit ou service dédié à la classe aisée ;
- La stratégie de pénétration : pour vendre des articles moins chers.

Comment élaborer une stratégie marketing ?

L'élaboration d'une stratégie marketing commence toujours par l'étude de marché. Après l'analyse des informations collectées, le marketeur dresse le persona. Ensuite, il positionne l'offre de l'entreprise en fonction des besoins identifiés. Après ces étapes, il adopte les plans d'action et procède au lancement des activités opérationnelles.