



SÉANCE N°1 - 00J

DEMARRER SUR DE BONNES BASES POUR
REUSSIR SON LANCEMENT

Présenté par Oum Adam - Namir Agency

ENCHANTÉE & RAVIE DE T'ACCUEILLIR

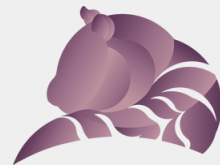


Oum Adam - Web entrepreneuse depuis 10 ans

E-commerçante / Autrice / Editrice / Copywriter / Certifiée
"Experte en Marketing Digital" / Formatrice Qualiopi



ENCHANTÉE & RAVIE DE T'ACCUEILLIR



Oum Adam - Web entrepreneuse depuis 10 ans

E-commerçante / Autrice / Editrice / Copywriter / Certifiée
"Experte en Marketing Digital" / Formatrice Qualiopi



**Des dizaines de lancements à mon actif
(pour mes clientes & pour moi-même)**

Résultats = CAx4 / CAx5 / 100K € en 48 heures



CONTEXTE DE LA SÉANCE

Idéation

Se secouer les méninges
pour trouver voire valider
son idée et la passer à
l'épreuve des faits



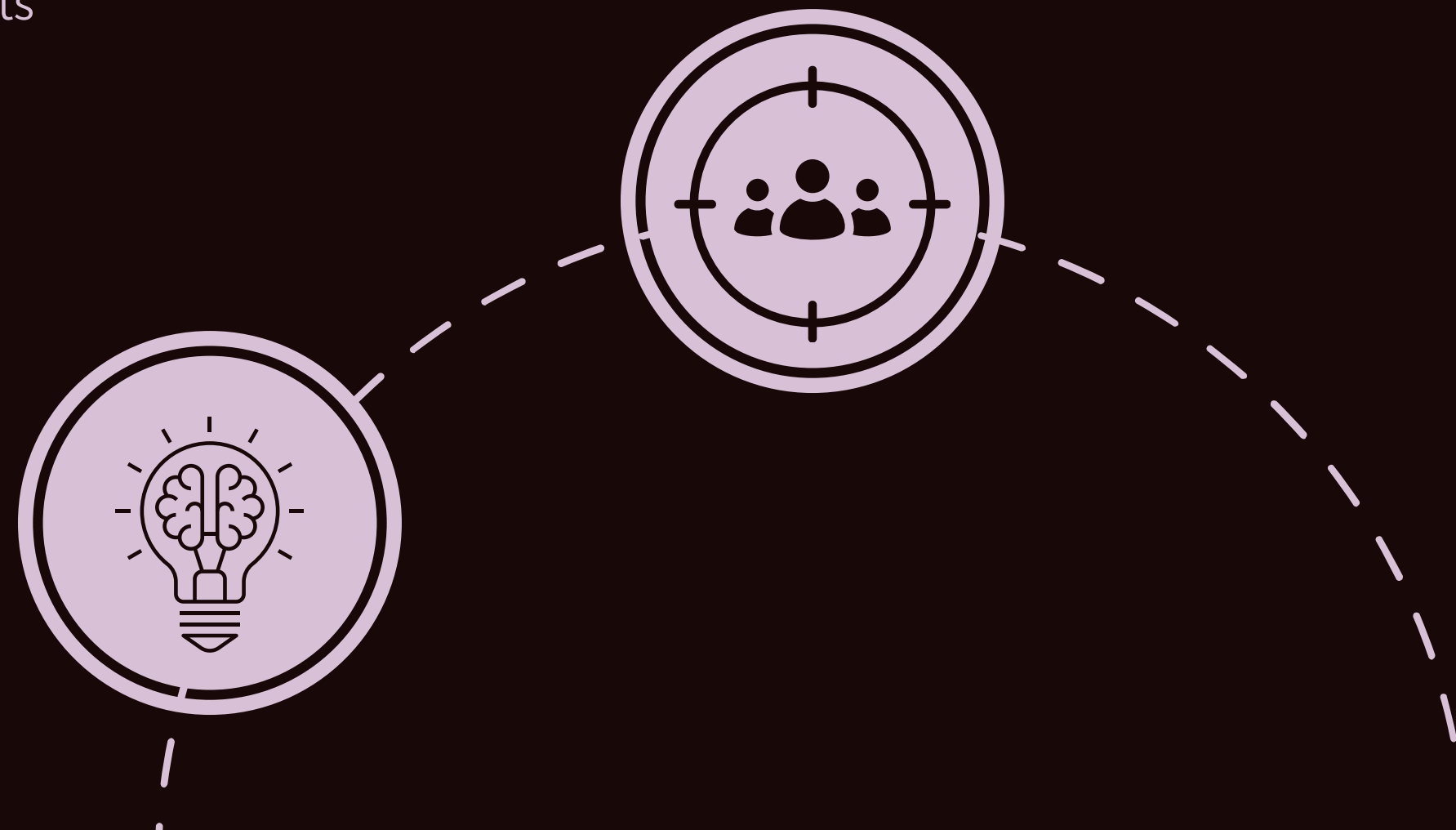
CONTEXTE DE LA SÉANCE

Idéation

Se secouer les méninges pour trouver voire valider son idée et la passer à l'épreuve des faits

Fondamentaux

Avatar / Marché / Concurrence : Revoir les fondamentaux pour viser juste



CONTEXTE DE LA SÉANCE

Idéation

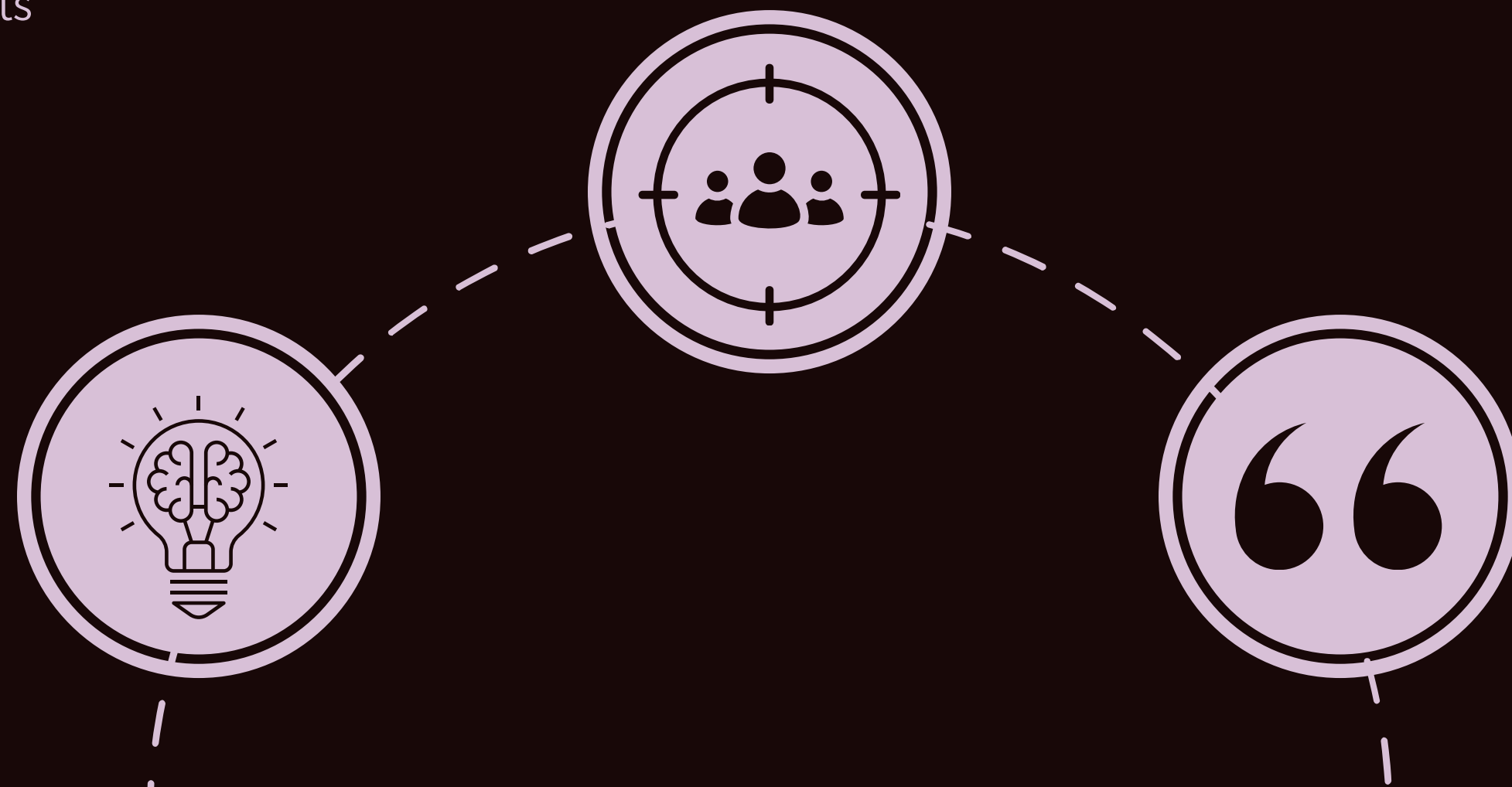
Se secouer les méninges pour trouver voire valider son idée et la passer à l'épreuve des faits

Fondamentaux

Avatar / Marché / Concurrence : Revoir les fondamentaux pour viser juste

Exemples

Beaucoup d'exemples pour mieux comprendre et concrétiser les choses





AU PROGRAMME

- 01** PRÉSENTATIONS
- 02** RAPPEL SUR L'IMPORTANCE DE PARTIR SUR DE BONNES BASES
- 03** ANALYSER LES TENDANCES DU MARCHÉ & S'EN INSPIRER
- 04** CONNAITRE SES CONCURRENTS POUR S'EN DIFFÉRENCIER
- 05** PROFILER SON AUDIENCE ENCORE MIEUX QUE SHERLOCK HOLMES
- 06** VALIDER SON OFFRE EN ÉTANT PARFAITEMENT ALIGNÉE
- 07** CONCLUSION



L'IMPORTANCE DE BIEN DÉMARRER

01

PREMIÈRE IMPRESSION

02

03

04

05

06

07



L'IMPORTANCE DE BIEN DÉMARRER

01

PREMIÈRE IMPRESSION

02

CRÉDIBILITÉ & CONFIANCE

03

04

05

06

07



L'IMPORTANCE DE BIEN DÉMARRER

01

PREMIÈRE IMPRESSION

02

CRÉDIBILITÉ & CONFIANCE

03

ORIENTATION STRATÉGIQUE

04

05

06

07



L'IMPORTANCE DE BIEN DÉMARRER

- 01** PREMIÈRE IMPRESSION
- 02** CRÉDIBILITÉ & CONFIANCE
- 03** ORIENTATION STRATÉGIQUE
- 04** ANTICIPATION
- 05**
- 06**
- 07**



L'IMPORTANCE DE BIEN DÉMARRER

01

PREMIÈRE IMPRESSION

02

CRÉDIBILITÉ & CONFIANCE

03

ORIENTATION STRATÉGIQUE

04

ANTICIPATION

05

ENGAGEMENT DES PARTENAIRES

06

07



L'IMPORTANCE DE BIEN DÉMARRER

01

PREMIÈRE IMPRESSION

02

CRÉDIBILITÉ & CONFIANCE

03

ORIENTATION STRATÉGIQUE

04

ANTICIPATION

05

ENGAGEMENT DES PARTENAIRES

06

RÉSONNANCE AVEC SON PUBLIC CIBLE

07



L'IMPORTANCE DE BIEN DÉMARRER

- 01** PREMIÈRE IMPRESSION
- 02** CRÉDIBILITÉ & CONFIANCE
- 03** ORIENTATION STRATÉGIQUE
- 04** ANTICIPATION
- 05** ENGAGEMENT DES PARTENAIRES
- 06** RÉSONNANCE AVEC SON PUBLIC CIBLE
- 07** CONCLUSION



À VOUS MESDAMES !

- Présentez vous
- Présentez votre offre





PARTIE 1

ANALYSER LES TENDANCES DU MARCHÉ
POUR TROUVER TON “PRODUCT FIT”

Présenté par Oum Adam - Namir Agency



DÉFINITION DES TENDANCES DU MARCHÉ : DE QUOI PARLE-T-ON ?

pourquoi c'est important



Les tendances du marché, qu'est-ce que c'est ?

- Cœur dynamique du monde du business
- Résultats de forces multiples qui se croisent
- Permettent d'anticiper les opportunités

tendances 2024





DÉFINITION DES TENDANCES DU MARCHÉ : DE QUOI PARLE-T-ON ?

pourquoi c'est important



Les tendances du marché, qu'est-ce que c'est ?

- Cœur dynamique du monde du business
- Résultats de forces multiples qui se croisent
- Permettent d'anticiper les opportunités

Ce qui influe les tendances actuelles (veille de 2024) :

- Avancées technologiques : IA notamment
- Prise conscience environnementale
- Consommation plus raisonnée et plus durable (+ = -)

tendances 2024



COMMENT ANALYSER SON MARCHÉ ?



Se mettre en veille constante :

- Veille concurrentielle
- Veille sectorielle



COMMENT ANALYSER SON MARCHÉ ?



Se mettre en veille constante :

- Veille concurrentielle
- Veille sectorielle



Les différents types d'analyse du marché :

- Données chiffrées
- Entretiens & Sondages





Construire une offre en phase avec les tendances

01

IDENTIFICATION D'UN OCÉAN BLEU

L'analyse du marché permet de voir sous un prisme nouveau une niche déjà existante



Construire une offre en phase avec les tendances

01

02

IDENTIFICATION D'UN OCÉAN BLEU

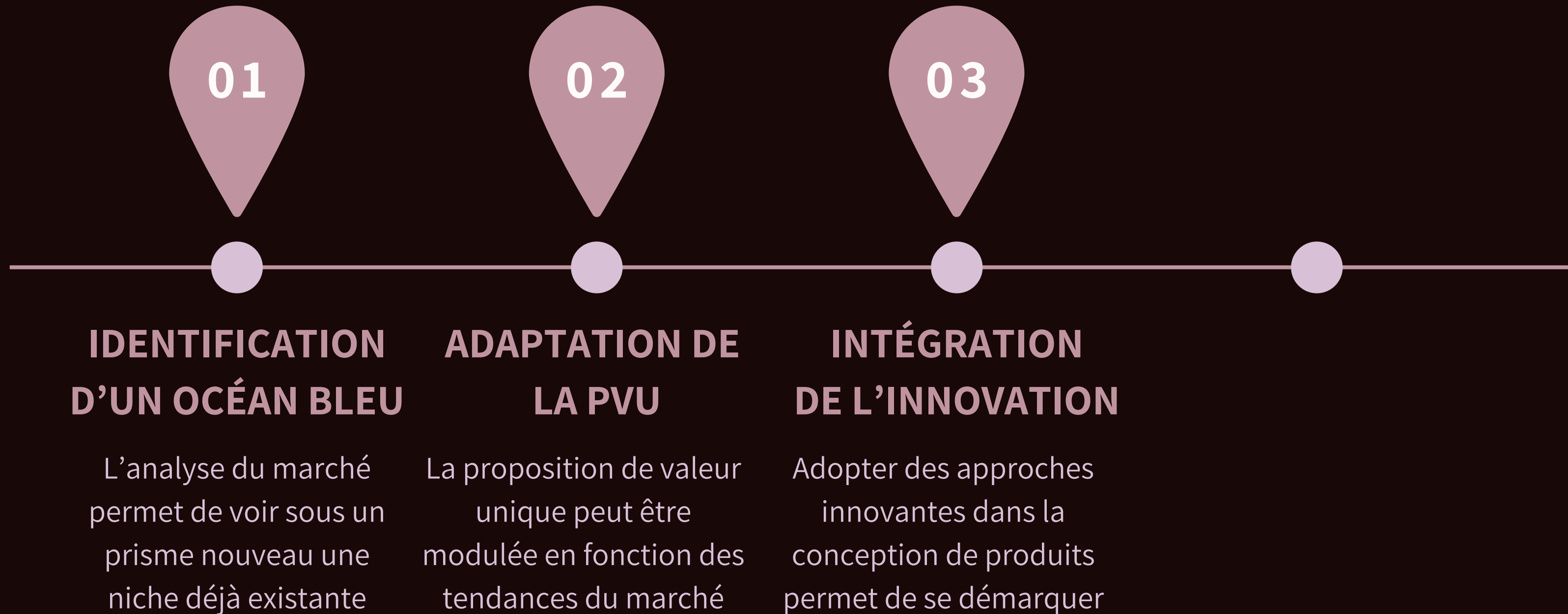
L'analyse du marché permet de voir sous un prisme nouveau une niche déjà existante

ADAPTATION DE LA PVU

La proposition de valeur unique peut être modulée en fonction des tendances du marché

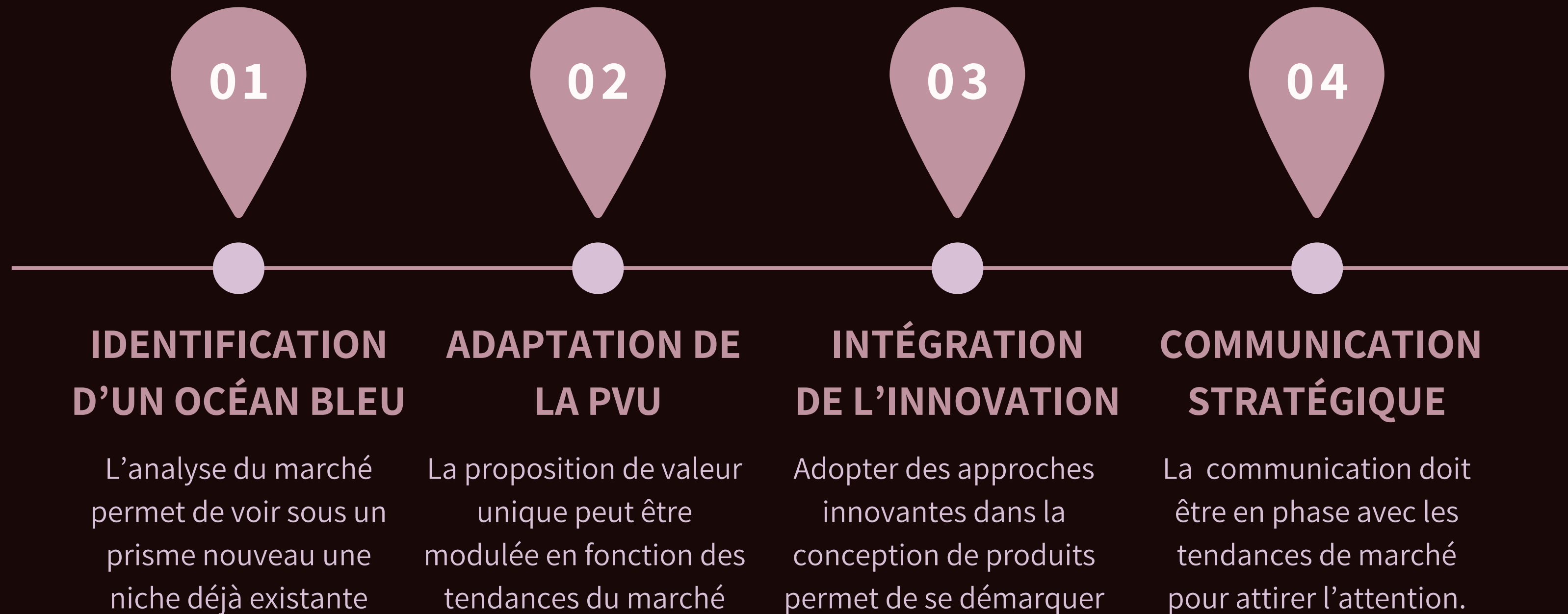


Construire une offre en phase avec les tendances





Construire une offre en phase avec les tendances





À VOUS MESDAMES !

- Qui sont vos concurrents principaux ?
- Quelles thématiques surveiller en veille sectorielle ?





PARTIE 2

PROFILER SON AUDIENCE AFIN DE
RÉPONDRE À SES DÉSIRES (ET MIEUX VENDRE)

Présenté par Oum Adam - Namir Agency

CONNAÎTRE SON AUDIENCE SUR LE BOUT DES DOIGTS EST ESSENTIEL

Connaître son audience permet de créer la bonne offre, conforme aux besoins et désirs.

OFFRE



CONNAÎTRE SON AUDIENCE SUR LE BOUT DES DOIGTS EST ESSENTIEL

Connaître son audience permet de créer la bonne offre, conforme aux besoins et désirs.

OFFRE

Connaître son audience permet de nouer des partenariats stratégiques.

PARTENARIAT



CONNAÎTRE SON AUDIENCE SUR LE BOUT DES DOIGTS EST ESSENTIEL

Connaître son audience permet de créer la bonne offre, conforme aux besoins et désirs.

OFFRE

Connaître son audience permet de nouer des partenariats stratégiques.

PARTENARIAT

Connaître son audience permet de communiquer de manière efficiente et cohérente.

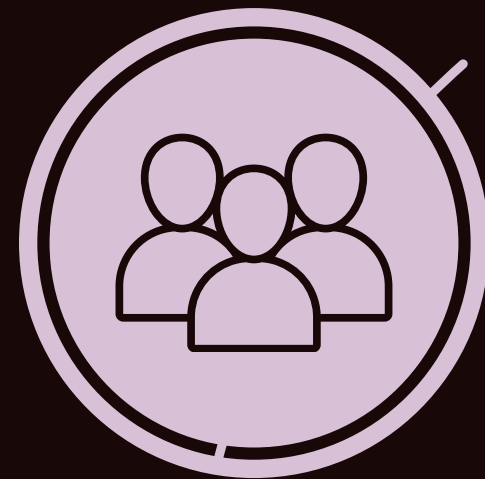
COMMUNICATION



CRÉATION & DÉFINITION DE L'AVATAR

Définition Avatar

L'avatar est un personnage imaginaire qui représente le client parfait pour ton produit. (S. Leloup)



CRÉATION & DÉFINITION DE L'AVATAR

Définition Avatar

L'avatar est un personnage imaginaire qui représente le client parfait pour ton produit. (S. Leloup)

Création Avatar

Critères socio-démographiques
& Critères psychographiques



CRÉATION & DÉFINITION DE L'AVATAR

Définition Avatar

L'avatar est un personnage imaginaire qui représente le client parfait pour ton produit. (S. Leloup)

Création Avatar

Critères socio-démographiques
& Critères psychographiques

Validation Avatar

Mener des entretiens, analyser des sondages, et échanger avec son audience, c'est la clef.



TECHNIQUES DE PROFILAGE POUR MIEUX COMPRENDRE LES DÉSIRS DE L'AVATAR

- Analyse socio-démographique



TECHNIQUES DE PROFILAGE POUR MIEUX COMPRENDRE LES DÉSIRS DE L'AVATAR

- Analyse socio-démographique
- Etudes des comportements



TECHNIQUES DE PROFILAGE POUR MIEUX COMPRENDRE LES DÉSIRS DE L'AVATAR

- Analyse socio-démographique
- Etudes des comportements
- Entretiens (feedback, etc)



COMMENT ADAPTER SON OFFRE EN FONCTION DE SON AVATAR ?



1

Personnalisation de services ou
d'offres selon besoin / désir

COMMENT ADAPTER SON OFFRE EN FONCTION DE SON AVATAR ?



1

Personnalisation de services ou
d'offres selon besoin / désir

2

Développement d'un message
ciblé et cohérent qui résonne

COMMENT ADAPTER SON OFFRE EN FONCTION DE SON AVATAR ?



3

Canal de distribution adapté et efficace (pas besoin d'être partout)

COMMENT ADAPTER SON OFFRE EN FONCTION DE SON AVATAR ?



3

Canal de distribution adapté et efficace (pas besoin d'être partout)

4

La question qui fâche = Fixer un prix cohérent pour l'avatar



À VOUS MESDAMES !

- Qui est votre avatar ?
- Pourquoi votre offre va “matcher” ?





PARTIE 3

SE RENDRE MÉMORABLE & PRENDRE LE LEAD
DU MARCHÉ AVEC UNE OFFRE “PARFAITE”

Présenté par Oum Adam - Namir Agency

ÊTRE QUELQU'UN, C'EST ÊTRE COMME PERSONNE

Analyse de marché, étude de l'avatar, c'est essentiel
mais...

... Rien de pourra remplacer ce que tu es, ta
personnalité, tes valeurs et ta vision !



ÊTRE QUELQU'UN, C'EST ÊTRE COMME PERSONNE

Importance du Branding :

Le branding regroupe l'ensemble des aspects intervenant dans l'image de marque d'une entreprise

Attention à la réputation :

Elle doit être conforme au branding pour la crédibilité





RÉDIGER SON BRAND BOOK

01 MOT DU FONDATEUR

02 BIG WHY

03 VISION

04 MISSION

05 HISTORIQUE

06 VALEURS

07 PRINCIPES

08 AVATAR

CRÉER UNE OFFRE ALIGNÉE SUR TES COMPÉTENCES ET VALEURS

Introspection & connaissance de soi sont les piliers d'une offre alignée qui te ressemble

SE CONNAÎTRE

Identification de ses compétences clés pour amener expertise et excellence au client

COMPÉTENCES

Intersection entre passion & marché : C'est là où tout se passe, là où l'on crée un product fit

INTERSECTION



COMMENT S'ASSURER DE SATISFAIRE LES CLIENTS AVEC SON OFFRE ?

1

Expérience client
exceptionnelle
et mémorable

2

Alignement avec
ses valeurs et
celle de l'avatar

3

Mesure de la
satisfaction
personnelle





À VOUS MESDAMES !

- Présentez votre brand book
- En quoi êtes vous différentes ?





CONCLUSION

MERCI À TOUTES !

Présenté par Oum Adam - Namir Agency



**C'EST L'HEURE DE ME POSER
TOUTES VOS QUESTIONS**





EXERCICES À FAIRE

A réaliser / corriger et m'envoyer par mail :

- Brand book
- Document avatar
- Rédaction de la PVU

Rappel de mes coordonnées :

contact@namir.fr

0033769343309

