

Liste de contrôle d'action alignés avec les 7
modules

Transformation et Innovation

**7 Étapes pour Revitaliser Votre Entreprise, Trouver
Votre Niche et Vous Dénicher sur un Marché
Saturé**



STRATEGOS

Guide d'Action

Table des matières

Se démarquer sur un marché encombré – Aide-mémoire Liste de contrôle d'action.....	1
Module 1 - Identifier les domaines sur lesquels vous devez vous recentrer.	1
Module 2 - Apprendre à mieux connaître vos clients.....	1
Module 3 - Identifier les opportunités inexploitées.....	2
Module 4 - Innover ou améliorer votre offre de produits/services.....	2
Module 5 - Simplifier vos processus de vente et de service.....	3
Module 6 - Élaborer une proposition de valeur unique.....	3
Module 7 - Élaborer un plan d'action.....	4

Liste de contrôle d'action alignée avec les 7 modules de la formation :

Module 1 - Identifier les domaines sur lesquels vous devez vous recentrer

Innover et s'adapter

- Identifier des moyens d'améliorer vos produits/services
- Recensez les tendances de votre secteur d'activité
- Action : Identifier au moins un domaine d'innovation potentiel dans votre entreprise

Module 2 - Apprendre à mieux connaître vos clients

- Connaître votre public cible

- Comprendre les besoins, préférences et difficultés des clients idéaux
- Utiliser des enquêtes et sondages sur les réseaux sociaux

- Action : Créer un avatar client c'est-à-dire votre profil client détaillé (données démographiques, intérêts, défis)

Module 3 - Identifier les opportunités inexploitées

- Suivre et analyser les performances
- Utiliser des outils d'analyse pour évaluer l'efficacité marketing
- Examiner régulièrement les données
- Action : Configurer Google Analytics et suivre les indicateurs clés
- Réseauter et collaborer
- S'associer avec des entreprises ou influenceurs complémentaires
- Action : Contacter un partenaire potentiel pour une collaboration

Module 4 - Innover ou améliorer votre offre de produits/services

- Identifier votre proposition de valeur unique (UVP)
- Définir ce qui rend votre produit/service unique
- Utiliser les retours clients
- Action : Rédiger les caractéristiques clés qui distinguent votre entreprise

Module 5 - Simplifier vos processus de vente et de service

- Offrir un service client exceptionnel
- Proposer une expérience client supérieure
- Former l'équipe pour des réponses rapides et personnalisées
- Action : Créer un formulaire de feedback client
- Tirer parti de la preuve sociale
- Afficher témoignages et avis clients positifs
-

- Action : Collecter et présenter trois témoignages récents

Module 6 - Élaborer une proposition de valeur unique

- Créer du contenu de haute qualité
- Produire du contenu répondant aux besoins du public
- Appliquer les meilleures pratiques SEO
- Action : Rédiger un article/créer une vidéo sur un problème client courant
- Utiliser l'image de marque visuelle
- Maintenir une identité visuelle cohérente
- Action : Vérifier la cohérence du logo et de la charte graphique

Module 7 - Élaborer un plan d'action

- S'engager sur les réseaux sociaux
 - Participer activement aux conversations pertinentes
 - Maintenir un calendrier de publication régulier
 - Action : Publier une question/sondage pour engager la conversation
- Mettre en place un système de suivi des performances
 - Examiner régulièrement les métriques clés
 - Action : Définir et suivre les KPIs pertinents pour chaque initiative

Cette réorganisation permet d'aligner les actions concrètes avec la progression logique de la formation, facilitant ainsi leur mise en œuvre progressive et cohérente.