

Transformation et Innovation

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



STRATEGOS

Guide d'Action

Table des matières

Aide-mémoire Module 1.....	4
Des moyens durables pour rivaliser.....	4
Adoptez un nouveau regard pour revitaliser.....	4
Votre feuille de route tout au long du cours :.....	4
Objectifs d'apprentissage :.....	5
Mesures à prendre :.....	6
Module 1 - Étape 1 : Identifiez les domaines sur lesquels vous devez vous recentrer.....	6
Votre position actuelle sur le marché.....	6
Faire des changements n'est pas facile.....	6
Évaluer la situation actuelle et la rentabilité.....	6
Faites de la place pour votre entreprise.....	7
Soulager la pression d'une concurrence intense.....	7
Exemple : Magasin d'articles de sport.....	7
Exemple : Entreprise de décoration d'intérieur en ligne.....	7
Exemple : Ingénieur logiciel pour les ressources humaines.....	7
Avantages de la création de niches.....	8
Promouvoir des solutions pour les sous-marchés plus petits.....	8
Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces.....	8
Exemple : Petite boulangerie.....	8
Points forts :.....	9
Faiblesses :.....	9
Opportunités:.....	9
Menaces :.....	9

7 Steps to Revitalize Your Business, Find Your Niche, and Stand Out in a Saturated Market.

Fixez-vous des objectifs commerciaux SMART.....	10
Ils peuvent inclure des objectifs autour de :.....	10
Établissez des objectifs SMART pour l'année prochaine.....	10
Exemple:.....	10
Exemples d'objectifs SMART :.....	11
Souviens-toi:.....	11
Étapes d'action :.....	11

Aide-mémoire Module 1

Transformation et innovation, 7 étapes pour revitaliser votre entreprise, trouver votre niche et vous démarquer sur un marché saturé

Introduction

- Il est plus difficile que jamais d'attirer l'attention des clients
- Dépenser plus d'argent n'est pas la solution

Des moyens durables pour rivaliser

- Occuper un créneau unique et lucratif
- Offres Pivot pour un public spécifique

Adoptez un nouveau regard pour revitaliser

- Ce que vous fournissez
- Qui sont vos clients

Votre feuille de route tout au long du cours :

7 Steps to Revitalize Your Business, Find Your Niche, and Stand Out in a Saturated Market.

- Trouver de nouvelles opportunités pour des niches de marché plus restreintes
- Affinez la personnalité de votre public cible
- Identifier les lacunes dans les offres existantes
- Améliorer les offres de produits/services
- Simplifier les processus de vente et de service
- Élaborer une proposition de valeur unique
- Mettre en œuvre votre plan d'action

Objectifs d'apprentissage :

À la fin de ce cours, vous serez en mesure de :

- Évaluer la position sur le marché, identifier les opportunités de repositionnement
- Explorez les besoins non satisfaits, affinez la personnalité du public
- Évaluer dans quelle mesure les produits/services correspondent aux besoins du marché cible
- Déterminez comment innover/améliorer votre produit/services
- Simplifier les processus de vente et de service
- Élaborer une proposition de valeur unique
- Élaborer un plan d'action entièrement réalisable

Mesures à prendre :

1. Qu'attendez-vous de ce cours ?
2. Écrivez 3 compétences que vous espérez acquérir

Module 1 - Étape 1 : Identifiez les domaines sur lesquels vous devez vous recentrer

Votre position actuelle sur le marché

- Au fil du temps, l'orientation de votre entreprise peut devenir moins définie

Faire des changements n'est pas facile

- Sans un esprit ouvert, vous devenez un obstacle à la croissance
- Problèmes de marché externes = nouvelles entreprises, changements de tendances, facteurs mondiaux

Évaluer la situation actuelle et la rentabilité

- Ces domaines représentent vos points forts

Faites de la place pour votre entreprise

- Le moyen le plus simple = affiner votre niche
- Trouver un groupe de clients négligés

Soulager la pression d'une concurrence intense

- Rechercher des segments mal desservis des activités existantes
- Un tailleur propose de revitaliser la marque

Exemple : Magasin d'articles de sport

- Plus de 60 adultes sont ignorés par les détaillants de sport
- Présente des produits adaptés aux groupes de plus de 60 ans

Exemple : Entreprise de décoration d'intérieur en ligne

- Les daltoniens et les personnes malvoyantes sont négligés
- Favorise une décoration intérieure conçue avec des textures et des contrastes de couleurs
- Les étiquettes et les filtres d'achat se concentrent sur la texture et la convivialité

Exemple : Ingénieur logiciel pour les ressources humaines

- Se concentre sur les besoins uniques des cabinets médicaux
- Développe des logiciels pour la conformité des soins de santé, la planification des équipes et la gestion des contacts d'urgence

Avantages de la création de niches

- Se concentrer sur des niches plus petites = revitaliser l'entreprise et réduire la concurrence

Promouvoir des solutions pour les sous-marchés plus petits

- Répondre aux besoins spécifiques de clients distincts
- Facturez un prix élevé pour une solution spécialisée et sur mesure
- Facile à trouver des clients potentiels

Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces

- Points forts, par exemple, expertise spécifique, antécédents, preuve sociale, rentabilité
- Faiblesses, par exemple processus inefficaces, perte de concentration
- Opportunités, par exemple niches de marché inexploitées, partenariats potentiels

7 Steps to Revitalize Your Business, Find Your Niche, and Stand Out in a Saturated Market.

- Menaces, par exemple, concurrence accrue, changements du marché, économie mondiale

Exemple : Petite boulangerie

Points forts :

- Recettes uniques, ingrédients de qualité, service client,
- Forte présence sur les réseaux sociaux, bon emplacement

Faiblesses :

- Petite cuisine, manque d'options en ligne
- Coûts d'exploitation élevés, budget limité

Opportunités:

- Changement des préférences des consommateurs, des choix alimentaires, des partenariats,
- Commande en ligne et service de livraison par abonnement

Menaces :

- Concurrence croissante, coûts en hausse, critiques négatives, sécurité alimentaire
- Ralentissements économiques

Fixez-vous des objectifs commerciaux SMART

- Les objectifs dépendent des objectifs de l'entreprise

Ils peuvent inclure des objectifs autour de :

- Part de marché
- Rentabilité
- Acquisition de clients
- Satisfaction client
- Ou d'autres indicateurs clés de performance

Établissez des objectifs SMART pour l'année prochaine

- Spécifique
- Mesurable
- Réalisable
- Pertinent
- Limité dans le temps

7 Steps to Revitalize Your Business, Find Your Niche, and Stand Out in a Saturated Market.

Exemple:

- Objectif non SMART : « *Augmenter le chiffre d'affaires* ».
- Objectif SMART : « *Augmenter le chiffre d'affaires mensuel de 10 % au cours du prochain trimestre.* »

Exemples d'objectifs SMART :

- Acquérir 50 nouveaux clients dans les 6 prochains mois
- Augmenter de 30 % le trafic sur le site Web au cours des 6 prochains mois
- Améliorer les conversions sur le site e-commerce de 5% d'ici la fin du 2ème trimestre
- Améliorer les taux de satisfaction des clients de 15 % l'année prochaine

Souviens-toi:

- Se concentrer sur des niches plus petites pour revitaliser les entreprises et réduire la concurrence
- Fixez-vous des objectifs SMART

Étapes d'action :

1. Répondez aux questions de votre guide d'action pour réfléchir à votre situation actuelle

7 Steps to Revitalize Your Business, Find Your Niche, and Stand Out in a Saturated Market.

2. Documenter les tentatives de changement passées et les connaissances acquises
3. Analyse SWOT complète dans votre guide d'action
4. Fixez-vous des objectifs commerciaux SMART pour les 12 prochains mois
5. Identifier les opportunités de segmenter le marché en niches plus petites