

Tableau de Questions pour l'Élaboration d'une Stratégie Marketing

Introduction

Ce tableau est conçu pour aider l'agence, Addax Communication, à recueillir des informations cruciales sur les besoins et les défis d'une entreprise, start-up ou ONG. En posant les bonnes questions, l'entreprise élaborera une stratégie de communication et de marketing efficace, adaptée aux objectifs spécifiques de l'organisation.

Catégorie	Questions	Réponses
Informations Générales	1. Quel est le nom de votre entreprise ?	
	2. Quel est votre secteur d'activité ?	
	3. Quels sont vos principaux produits ou services ?	
Objectifs	4. Quels sont vos objectifs à court terme (un an plus) ?	
	5. Quels sont vos objectifs à long terme (un an moins)?	
Cibles	6. Qui sont vos clients cibles ? (âge, sexe, localisation, intérêts)	
	7. Avez-vous des personas clients définis ?	
Problèmes Actuels	<p>8. Quelles difficultés rencontrez-vous actuellement en matière de communication ?</p> <p>a) baisse de chiffres d'affaires (Avez vous rencontrer ce problème combien de fois)</p> <p>b) défaut de la clientèle</p> <p>c) placement des produits, services, articles sur le marché</p> <p>d) mal gestion des réseaux de communication</p> <p>e) l'infidélisation de la clientèle</p>	
	9. Quelles sont les raisons de votre baisse de chiffre d'affaires ?	
	10. Avez-vous déjà mis en place des stratégies marketing ? Si oui, lesquelles ?	

Concurrence	11. Qui sont vos principaux concurrents ?	
	12. Quelles stratégies de communication utilisent-ils ?	
Canaux de Communication	13. Quels canaux de communication utilisez-vous actuellement ? (réseaux sociaux, email, etc.)	
	14. Quel a été le budget marketing alloué précédent pour vos produits, services, articles....et votre budget marketing actuel ?	
Fidélisation des Clients	15. Avez-vous un programme de fidélité en place ?	
	16. Comment mesurez-vous la satisfaction de vos clients ?	
Stratégies Souhaitées	17. Quelles stratégies adopteriez-vous avant pour attirer de nouveaux clients ?	
	18. Quelles actions souhaitez-vous entreprendre pour fidéliser vos clients ?	
	19. Comment souhaitez-vous que vos services ou produits deviennent viraux ?	
Évaluation et Suivi	20. Comment souhaitez-vous mesurer le succès de nos actions ?	

Utilisation du Tableau

- **Remplir chaque section** avec des réponses détaillées pour obtenir une compréhension approfondie des besoins de l'entreprise.
- **Analyser les réponses** pour identifier les points faibles et les opportunités d'amélioration.
- **Utiliser les informations recueillies** pour élaborer une stratégie marketing adaptée et efficace.

Ce tableau facilitera la collecte d'informations essentielles pour aider l'entreprise à surmonter ses défis et à atteindre ses objectifs. En comprenant mieux votre client, vous pourrez proposer des solutions innovantes et personnalisées qui favorisent la croissance et le succès à long terme.