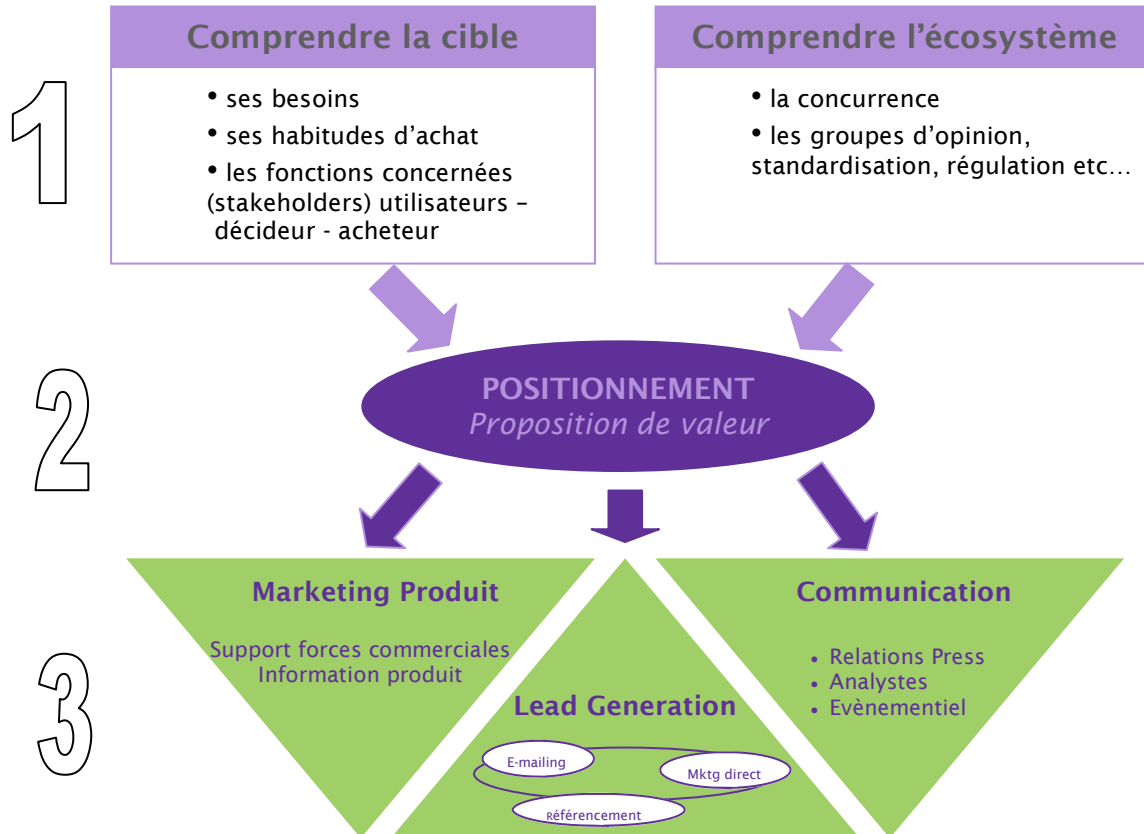


## Lancement commercial d'une offre produit

**Objectif : établir les conditions d'un lancement réussi**

La méthodologie en 3 étapes :



### Comprendre la cible et l'écosystème pour construire une proposition de valeur efficace

- Analyse du besoin, identification des parties prenantes dans le processus de décision
- Connaissance de la concurrence
- Compréhension des autres parties prenantes : régulation, standardisation, groupes d'influence...

### Construire les outils Marketing pour informer

- Brochures, fiches produits, témoignages clients...
- Rédaction du contenu du site web et optimisation pour le référencement naturel
- Présentation de l'offre
- [optionnel] - présentation vidéo multi supports (web, salons, présentation...)

### Organiser la génération de leads commerciaux

- E-mailings et suivi des leads
- Référencement naturel & payant
- Marketing direct : prospection téléphonique, gestion des RDV clients sur un salon...

### Construire la notoriété de l'offre au travers des action de communication

- Relations Presse : communiqués, interviews, articles presse...
- Relations analystes
- Évènementiel