



Réussir le lancement de nouveaux produits

Objectifs

- ✓ Animer un groupe de créativité
- ✓ Déterminer l'attractivité d'un nouveau marché
- ✓ Valider l'idée par une étude marketing
- ✓ Evaluer la rentabilité du nouveau produit
- ✓ Définir et mettre en œuvre le plan de lancement du nouveau produit/service

Durée

Trois jours, soit 21 heures

Contenu

Savoir innover

- L'innovation, facteur de croissance
- Du repositionnement à l'innovation

Développer l'intelligence créative

- Mise en place et animation d'un groupe de créativité
- Choisir et alterner différentes méthodes d'animation : brainstorming, carte mentale, analogie, discussion post-it, altération
- Sélectionner les idées et en évaluer la faisabilité
- Etudier son marché, et les offres proposées
- Découvrir les besoins non satisfaits chez les clients

Etude marketing pour valider le nouveau produit

- Les informations à obtenir pour valider le projet

DAZIPAO

2 rue du 2^{ème} R.I.C. - 29200 Brest - 06 70 60 19 92 - contact@dazipao.fr - www.dazipao.fr

SIREN : 451 556 575 - Code NAF : 7320Z - SARL au capital de 10.000€

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 29 07723 29 auprès du préfet de la région de Bretagne

- Choix du cabinet d'études
- Etudes quantitatives et qualitatives

Viabilité du projet et mesure des risques

- Identifier le prix psychologique
- Fixer le prix adapté
- Calculer la rentabilité dans le temps : point mort et cash-flow avec échéances
- Réaliser le compte d'exploitation du nouveau produit

Choisir sa stratégie

- Définir la cible
- Préciser l'offre et ses différentes variantes
- Faire émerger le bénéfice client
- Validations consommateurs et marché test
- Sélectionner les canaux de vente adaptés
- Choisir les canaux de communication adaptés au produit/service, à la cible, et au moyen de distribution : le marketing multicanal

Promouvoir son nouveau produit

- Assurer la notoriété avec les médias classiques
- Utiliser les réseaux sociaux et le web
- Le marketing direct pour personnaliser le discours
- Créer l'argumentaire de vente et la fiche produit

Planifier le lancement

- Planifier les actions commerciales et de communication
- Briefing et coordonner les différents acteurs
- Contrôle des budgets, des délais et des ressources. Tableaux de bord
- Mesure des résultats et actions correctives

DAZIPAO

2 rue du 2^{ème} R.I.C. - 29200 Brest - 06 70 60 19 92 - contact@dazipao.fr - www.dazipao.fr
SIREN : 451 556 575 - Code NAF : 7320Z - SARL au capital de 10.000€

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 29 07723 29 auprès du préfet de la région de Bretagne