

Table des matières

Chapitre 1 Flécher les domaines de décision

Outil 1

La constellation d'une entreprise : *visualiser les macro-segments*

Outil 2

La photo marketing : *synthétiser les questions fondamentales*

Outil 3

L'engrenage des décisions : *assurer la cohérence*

Outil 4

Les choix de base : *prendre les principales options*

Chapitre 2 Modéliser l'écosystème et choisir son terrain de jeu

Outil 5

La cartographie des acteurs : *identifier les rôles*

Outil 6

Le modèle de filière : *visualiser l'écosystème*

Outil 7

La chaîne de valeur : *situer les zones de profit*

Outil 8

SPECTRED : *synthétiser l'environnement*

Outil 9

Les six forces de Porter : *évaluer les pressions externes*

Outil 10

Les critères de segmentation : *modéliser le marché*

Outil 11

La codification NAF et la matrice de segmentation : *affiner le ciblage*

Outil 12

Les fonctions des places de marché : *activer l'écosystème*

Outil 13

Le portrait marketing d'une technologie : *mesurer ses impacts*

Outil 14

L'état des propositions de valeur : *comparer les offres et leurs bénéfices*

Outil 15

Le triangle de Treacy et Wiersema : *comparer trois performances*

Chapitre 4 Décoder les processus d'achat des clients

Outil 16

Les critères du centre d'achat : *déterminer les motivations*

Outil 17

La matrice des catégories d'affaires : *anticiper l'effort de vente*

Outil 18

La carte du centre d'achat : *distinguer les rôles*

Outil 19

Le modèle de processus d'achat : *positionner les étapes*

Outil 20

Le persona B to B : *donner un visage aux acheteurs*

Outil 21

Le profil 3P Prix Performance Proximité : *récapitulez les motivations*

Chapitre 5 Analyser son entreprise

Outil 22

Le tableau des ressources : *lister ses capacités*

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Outil 23	
La chaîne de Porter : <i>caractériser les valeurs ajoutées</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 24	Erreur ! Signet non défini.
La matrice SWOT : <i>résumer la situation de l'entreprise</i>	Erreur ! Signet non défini.
Chapitre 6 Choisir la stratégie globale	Erreur ! Signet non défini.
Outil 25	Erreur ! Signet non défini.
La matrice ADL maturité-concurrence : <i>choisir où investir</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 26	Erreur ! Signet non défini.
La matrice d'Ansoff : <i>déterminer les couples client-produit</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 27	Erreur ! Signet non défini.
La stratégie Six P : <i>composer la réponse stratégique</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 28	Erreur ! Signet non défini.
Les six <i>business models</i> : <i>fixer les sources de revenu et profit</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 29	Erreur ! Signet non défini.
La matrice de génération de <i>business models</i> : <i>ouvrir des pistes</i>	Erreur ! Signet non défini.
Chapitre 7 « Pitcher » le projet d'entreprise	Erreur ! Signet non défini.
Outil 30	Erreur ! Signet non défini.
Le Canvas : <i>synthétiser la stratégie globale</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 31	Erreur ! Signet non défini.
Le mix du positionnement : <i>décliner son unicité</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 32	Erreur ! Signet non défini.
La formule et la signature de marque : <i>communiquer son identité</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 33	Erreur ! Signet non défini.
Les 4SR : <i>récapituler les activités marketing</i>	Erreur ! Signet non défini.
Chapitre 8 Détailler la proposition de valeur	Erreur ! Signet non défini.
Outil 34	Erreur ! Signet non défini.
L'étoile de l'idéation : <i>élargir et monitorer les sources d'idées</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 35	Erreur ! Signet non défini.
La matrice des méthodes de créativité : <i>créer l'inspiration</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 36	Erreur ! Signet non défini.
Outil 37	Erreur ! Signet non défini.
La fleur des services : <i>renforcez l'offre de solutions</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 38	Erreur ! Signet non défini.
Le graphe de Kano : <i>mesurer l'intérêt des innovations</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 39	Erreur ! Signet non défini.
La nomenclature des spécifications : <i>caractériser un produit ou service</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 40	Erreur ! Signet non défini.
Le format du <i>business plan</i> : <i>régir neuf sources et douze chapitres</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 41	Erreur ! Signet non défini.
La méthode des priorités : <i>établir les prix par arbitrage</i>	Erreur ! Signet non défini.
Chapitre 10 Appuyer la génération de produits	Erreur ! Signet non défini.
Outil 42	Erreur ! Signet non défini.
Les accélérateurs de l'innovation : <i>adopter les savoir-faire entrepreneuriaux</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 43	Erreur ! Signet non défini.
Les cinq structures d'un projet : <i>optimiser l'organisation</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 44	Erreur ! Signet non défini.
Les modèles Process-Gate et Chain-Linked : <i>baliser les projets</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 45	Erreur ! Signet non défini.
Le modèle des coopérations : <i>renforcer les innovations</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 46	Erreur ! Signet non défini.

Le guide du lancement : <i>détailler les facteurs de réussite</i>	Erreur ! Signet non défini.
Chapitre 11 Piloter le portefeuille des produits et de services	Erreur ! Signet non défini.
Outil 47	Erreur ! Signet non défini.
Le cycle de vie du produit : <i>anticiper les activités</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 48	Erreur ! Signet non défini.
La feuille de route technologies-produits : <i>maximiser les synergies</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 49	Erreur ! Signet non défini.
La plateforme de produits : <i>optimiser les dépenses R & D</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 50	Erreur ! Signet non défini.
La matrice BCG : <i>gérer les entrées-sorties de produits</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 51	Erreur ! Signet non défini.
Le filtrage de projet : <i>choisir les critères</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 52	Erreur ! Signet non défini.
Le cycle écologique du produit : <i>devenir durable</i>	Erreur ! Signet non défini.
Chapitre 12 Bâtir et animer un modèle de distribution	Erreur ! Signet non défini.
Outil 53	Erreur ! Signet non défini.
Le modèle alternatif de distribution : <i>bâtir une structure</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 54	Erreur ! Signet non défini.
La matrice des catégories de distributeurs : <i>adapter le support</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 55	Erreur ! Signet non défini.
La matrice couverture-base installée : <i>devancer les compétitions</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 56	Erreur ! Signet non défini.
La matrice de rotation des clients : <i>anticiper les situations</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 57	Erreur ! Signet non défini.
Les douze décisions de l'internationalisation : <i>maîtrisez le local</i>	Erreur ! Signet non défini.
Chapitre 13 Affiner le parcours de vos acheteurs	Erreur ! Signet non défini.
Outil 58	Erreur ! Signet non défini.
Le modèle de parcours : <i>créez un cycle vertueux</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 59	Erreur ! Signet non défini.
Les quatre familles de parcours clients : <i>identifier les comportements</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 60	Erreur ! Signet non défini.
L'électrocardiogramme du client : <i>traiter ses pulsations</i>	Erreur ! Signet non défini.
Chapitre 14 Façonner des entretiens de vente efficaces	Erreur ! Signet non défini.
Outil 61	Erreur ! Signet non défini.
La méthode triangulaire : <i>structurer les entretiens de vente</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 62	Erreur ! Signet non défini.
Le losange des connexions : <i>relier client et fournisseur</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 63	Erreur ! Signet non défini.
La méthode CABP-Q ? : <i>construire les argumentaires</i>	Erreur ! Signet non défini.
Chapitre 15 Appuyer les commerciaux	Erreur ! Signet non défini.
Outil 64	Erreur ! Signet non défini.
Le kit du commercial : <i>déterminer les outils de vente</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 65	Erreur ! Signet non défini.
Le plan de formation commerciale : <i>développer les compétences</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 66	Erreur ! Signet non défini.
Les composantes de la vente stratégique : <i>prendre de la hauteur</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 67	Erreur ! Signet non défini.
L'éventail du centre de vente : <i>former les équipes gagnantes</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 68	Erreur ! Signet non défini.
Les composantes du <i>social selling</i> : <i>tirer parti des réseaux</i>	Erreur ! Signet non défini.
Outil 69	Erreur ! Signet non défini.
La gouvernance des affaires complexes : <i>organiser selon les risques</i>	Erreur ! Signet non défini.

Chapitre 16 Décider le mix-média des clients cross-canal

Outil 70

Les catégories de médias : *s'adapter aux tendances*

Outil 71

La matrice médias qualitatifs-quantitatifs : *qualifier et choisir*

Outil 72

La table produits-taille-médias : *ajuster les trois facteurs*

Outil 73

L'échelle mono à omnicanal : *déterminer l'intégration*

Outil 74

Le modèle cycle de vie-médias : *fonder l'expérience sur le long terme*

Outil 75

Le répertoire des sites et applications : *fixer leur valeur ajoutée*

Chapitre 17 Manager le cycle de vie des clients

Outil 76

L'*account-based marketing* : *adopter une approche à double sens*

Outil 77

Les moments magiques et critiques : *identifier les risques et opportunités*

Outil 78

La table du CRM : *déterminer son étendue et son usage*

Outil 79

La valeur du client : *choisir un critère de pilotage*

Outil 80

Le programme grands comptes : *s'adapter à leurs exigences*

Outil 81

Le programme PME : *concilier qualitatif et quantitatif*

Outil 82

Le programme TPE : *conjuguer grand volume et rentabilité*

Chapitre 18 Automatiser les processus marketing

Outil 83

La génération des opportunités d'affaires : *piloter le processus*

Outil 84

Le marketing programmatique : *automatiser les campagnes*

Outil 85

Big data et intelligence artificielle : *augmenter les performances*

Chapitre 19 Décider et conduire les études

Outil 86

Le guide de sélection d'études : *choisir une combinaison*

Outil 87

Les trois formats génériques d'études : *choisir un protocole*

Chapitre 20 Organiser et animer l'équipe marketing

Outil 88

Le plan à trois ans : *structurer sa vision*

Outil 89

La synchronisation des plans : *assurez la cohérence*

Outil 90

Les tableaux de bord global et digital : *centraliser les indicateurs*

Outil 91

La charte d'éthique : *sauver le soldat B to B*

Outil 92

Conclusion

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.

Références

Erreur ! Signet non défini.