



Les 8 étapes nécessaires pour la formulation du plan marketing proposé par la banque de développement du Canada (BDC) :

1. Définir votre marque

- A. Quel est votre énoncé de vision ?
- B. Quelles est votre proposition de valeur ?
- C. Quel est votre énoncé de positionnement ?

2. Identifier votre clientèle cible

3. Connaître votre concurrence

- 4. Cerner les forces, les faiblesses, les possibilités et les menaces de votre entreprise
- 5. Définir ce qui distingue votre entreprise sur le marché
- 6. Établir le processus d'achat de votre clientèle
- 7. Créer votre plan d'action marketing
- 8. Surveiller, évaluer et améliorer vos tactiques de marketing