



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



1. Définir votre marque
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