



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 mission ?
 - B. Quel est votre énoncé de vision ?
 - C. Quelles est votre proposition de valeur ?
 - D. Quel est votre énoncé de positionnement ?
2. Identifier votre clientèle cible
3. Connaître votre concurrence
4. Cerner les forces, les faiblesses de votre entreprise, les possibilités et les menaces présentes dans l'environnement
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

