



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 , les possibilités et les menaces
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

