



Plan marketing

Ma clientèle cible

Pour créer une marque qui plaît et accroche, vous devez bien connaître vos clients. Découvrez quels sont leurs passe-temps, références, préférences, ce qu'ils *likent* et ce qu'ils n'aiment pas.

Qui est ma clientèle cible ?

Où se trouve ma clientèle cible ? Où est-elle active ?

Pourquoi va-t-elle acheter mes designs ?

Mes concurrents

Cherchez des boutiques, des entrepreneurs dont vous pourrez vous inspirer pour créer votre propre marque. Analysez leur stratégie marketing, leur message respectif. Regardez ce qui plaît aux clients des meilleurs vendeurs de la même niche que vous et ce qui vous semble efficace.

| Concurrent | Proposition unique de vente | Force | Faiblesse | Stratégie utilisée | Similitude avec ma marque |
|------------|-----------------------------|-------|-----------|--------------------|---------------------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Mon plan marketing

Vous savez à présent qui est votre clientèle cible et ce qui fait le succès de vos concurrents.
Vous pouvez maintenant préparer votre plan marketing.

| Objectif | Action prévue | Budget | Durée | Résultat attendu | Résultat réel |
|----------|---------------|--------|-------|------------------|---------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |