



Fatou Gueye
CEO & Fondatrice
DIGAL Consulting

COMMENT FAIRE POUR BIEN POSITIONNER VOTRE MARQUE ?



2 mn - temps de lecture

**Economisez des
heures de recherche
Branding**

**BIEN POSITIONNER VOTRE
MARQUE C'EST DÉTENIR
UNE PLACE UNIQUE DANS
LA TÊTE DE VOTRE
POTENTIEL ACHETEUR**

***DÉFINITION PROVENANT DU LIVRE
"POSITIONING: THE BATTLE OF YOUR MIND"
DE JACK TROUT AND AI REIS***



2 mn - temps de lecture

**Economisez des
heures de recherche
Branding**

**BIEN POSITIONNER VOTRE MARQUE C'EST
RÉUSSIR À INFLUENCER LA PERCEPTION DE
VOTRE PRODUIT, DE VOS SERVICES, DE
VOTRE ENTREPRISE DANS LA TÊTE DE
VOTRE POTENTIEL ACHETEUR**

Bon à savoir:

**C'est à la fois un art et une science.
Cela fait appel à de la psychologie humaine**



BIEN POSITIONNER VOTRE MARQUE ENGAGE TOUTE VOTRE ENTREPRISE

Bon à savoir:

Le positionnement de votre marque n'est pas uniquement une tâche du département Marketing, cela impacte tous vos départements et collaborateurs en interne qui doivent être tous alignés sur ce positionnement



2 mn - temps de lecture

**Economisez des
heures de recherche
Branding**

VOICI 4 ÉTAPES POUR VOUS AIDER À BIEN POSITIONNER VOTRE MARQUE



2 mn - temps de lecture

**Economisez des
heures de recherche
Branding**

RECHERCHE & ANALYSE

1. Vos clients

- leurs problèmes, leurs besoins, leurs objectifs, leurs profils,...

2. Vos concurrents

- leur offre de produit et service, leur positionnement, leurs points forts et points faibles, leur parcours client,...

3. Votre entreprise

- votre offre de produit et service, votre positionnement, vos points forts et points faibles, votre parcours client,...



RECHERCHE & ANALYSE

Comment mener ces recherches?

- sur le web (Google, site web,..)
- sur les réseaux sociaux
- ChatGPT, BARD,...
- Interviews et/ou Questionnaires clients



DÉTERMINER VOTRE UNICITÉ

Après la phase de recherche et de collecte de données, votre analyse doit vous permettre de déterminer ce qui vous rend unique sur votre marché:

- **Votre POURQUOI ?** Votre raison d'être, votre vision
- **Votre COMMENT ?** Ce qui vous distingue
- **Votre QUOI ?** Ce que vous vendez, vos produits et services

Cette étape peut vous prendre du temps. Elle est toutefois indispensable pour déterminer ce qui vous rend unique.



CRÉER VOS MESSAGES DE COMMUNICATION

En ayant connaissance de ce qui vous rend unique, il est désormais temps de formuler les messages qui vont permettre à vos clients d'identifier votre marque

- **Votre message d'unicité**
- **Votre slogan**
- **Votre "elevator pitch" qui décrit en 10 secondes ce que vous faites**



TESTER ET ITÉRER

Cette phase est propre à chaque personne, entreprise, industrie.

Toutefois, vous pouvez

- **utiliser ces messages sur tous vos supports de communication externe et interne**
- **analyser vos résultats de conversion clients avant/après**
- **interroger vos clients, collaborateurs pour recueillir leur avis**





Bonus TIP Digal Consulting

Bien positionner votre marque prend du temps

Bon à savoir: un logo, un nom, une charte graphique, un site web, ... ne suffisent pas à positionner votre marque.

**Besoin d'aide?
Contactez-nous**



2 mn - temps de lecture

**Economisez des
heures de recherche
Branding**



**Vous savez désormais comment faire
pour trouver le positionnement de
votre marque.**

**Partagez-nous vos résultats sur
Linkedin**

Et une dernière chose :





Partagez ce mémo

Pour aider d'autres à bien positionner leur Marque



Fatou Gueye
CEO & Fondatrice
DIGAL Consulting



suivez-moi sur
Linkedin pour ne rien
râter de mes
publications

#Entrepreneuriat
#Marketing
#Branding



Like



Commenter



Partager



Pour devenir Incontournable

contact@digalconsulting.com

www.digalconsulting.com