

MODELE DE REFLEXION SUR VOTRE CONCURRENCE

mon Odyssée Entreprendre®

Isabelle CHAM

Business mentor & coach - entrepreneure

Valorisez votre expertise à travers un
business indépendant et prospère



© *mon* Odysée Entreprendre 2018-2019

www.isabellecham.com

Demandes à adresser à :
contact@isabellecham.com

Tous droits du producteur et du propriétaire de ce produit sont réservés à tous les pays. Isabelle Cham, l'auteure, autorise la reproduction d'un exemplaire de ce livret pour usage personnel. Sauf autorisation, la duplication, la location, le prêt, l'utilisation de ce produit pour exécution publique sont interdites à des fins commerciales. Ce programme, les données y afférentes et d'autres éléments doivent donc être traités comme toute autre documentation sur laquelle s'exerce la protection par le droit d'auteur.

Consigne

Sur le graphique de la page suivante, positionnez vos concurrents en fonction de votre perception de leurs produits et de leurs marchés.

Positionnez-vous ensuite dans le bon carré, généralement proche du 0 mais avec une idée claire de l'espace que vous cherchez à occuper sur le long terme. Vous progresserez vers les niveaux 5 avec le temps.
(voir explications p 6-7)

Vos concurrents

1.....

2.....

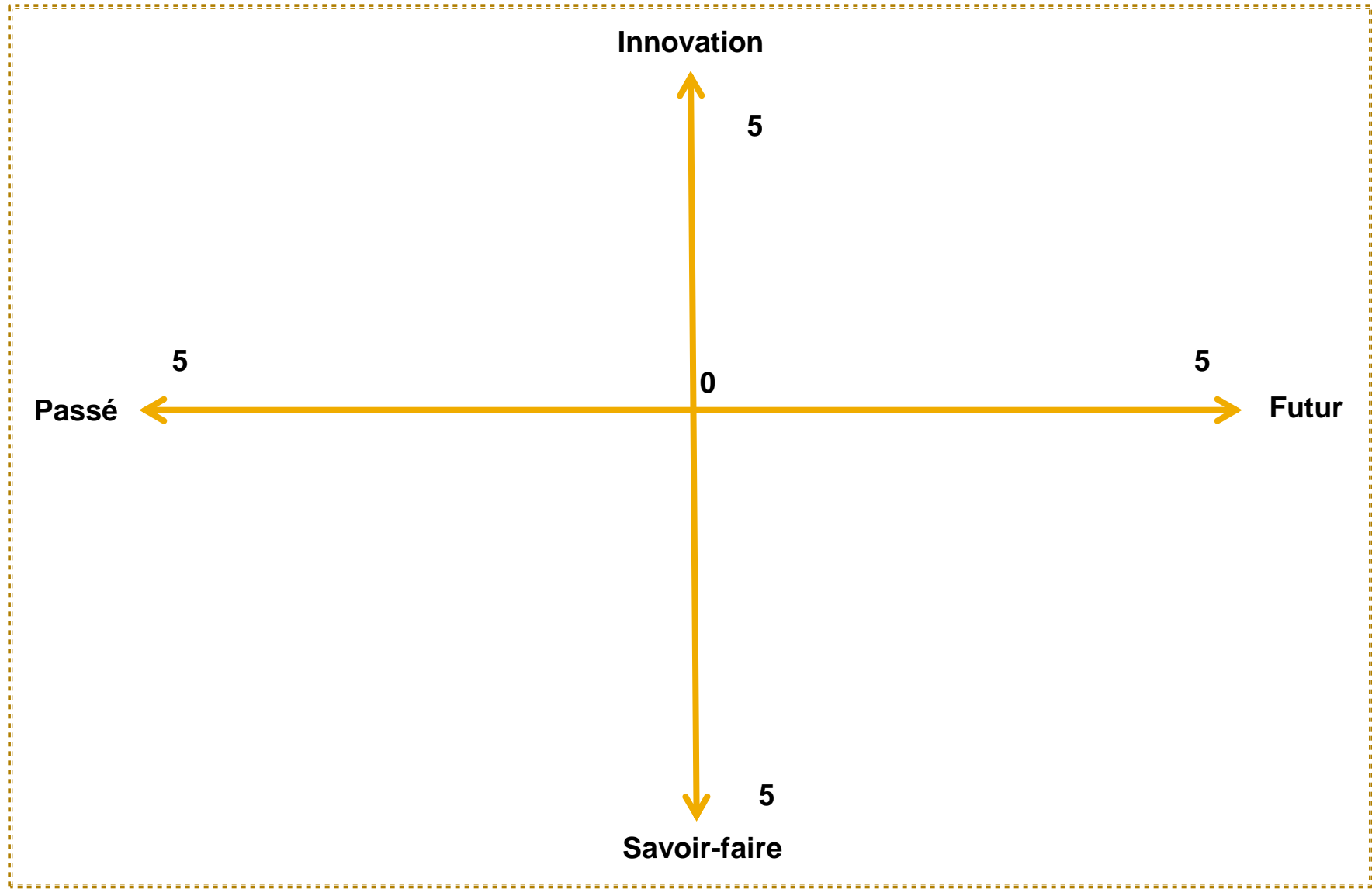
3.....

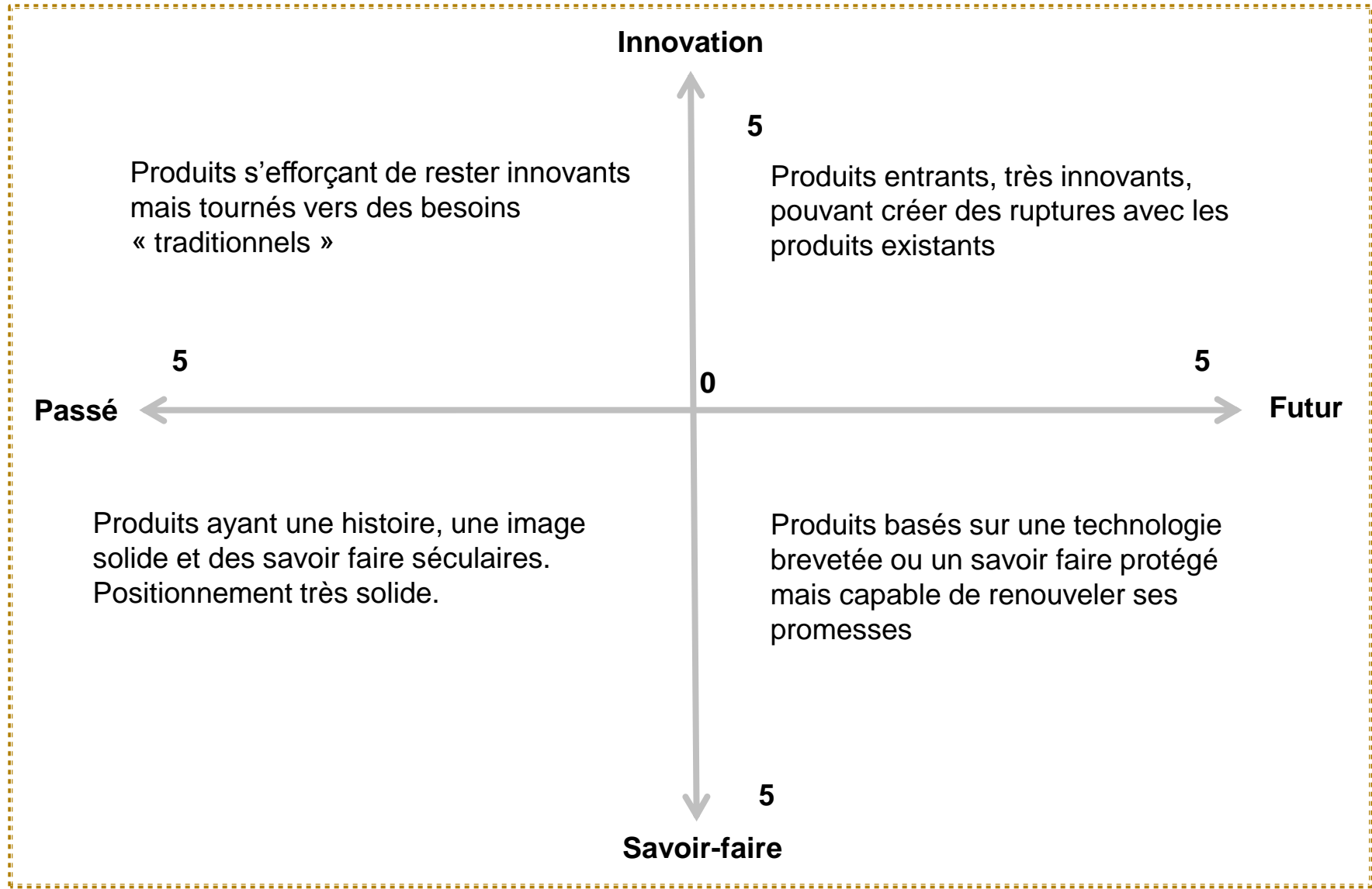
4.....

5.....

6.....

7.....





Innovation

Produits s'efforçant de rester innovants mais tournés vers des besoins « traditionnels »

Les + : R&D puissante et marchés de masses
Les - : peu de qualité tout étant investi en permanence pour garder l'avance sur le marché

5 Produits entrants, très innovants, pouvant créer des ruptures avec les produits existants

Les + : prix généralement plus attrayant et promesse différente de la concurrence traditionnelle
Les - : qualité pas toujours au rendez-vous. Affronte aussi les réglementations de marché, donc fragilité sur le moyen terme.

5

Passé

0

Futur

Produits ayant une histoire, une image solide et des savoir-faire séculaires. Positionnement très solide.

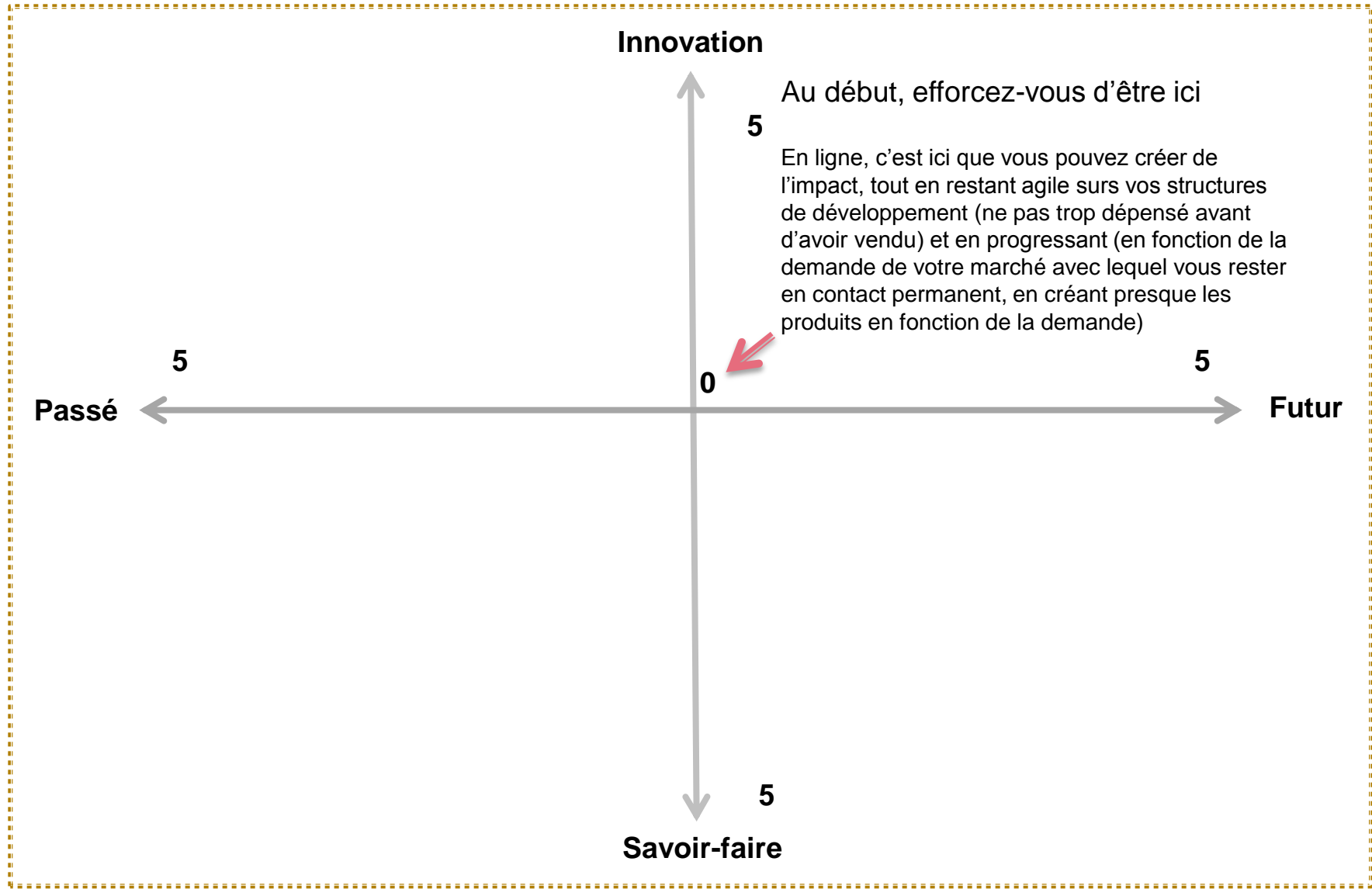
Les + : Réputation très solide. Qualité irréprochable. Storytelling rassurant.
Les - : Structure dépendante de ses savoir-faire et de ses circuits de distribution.

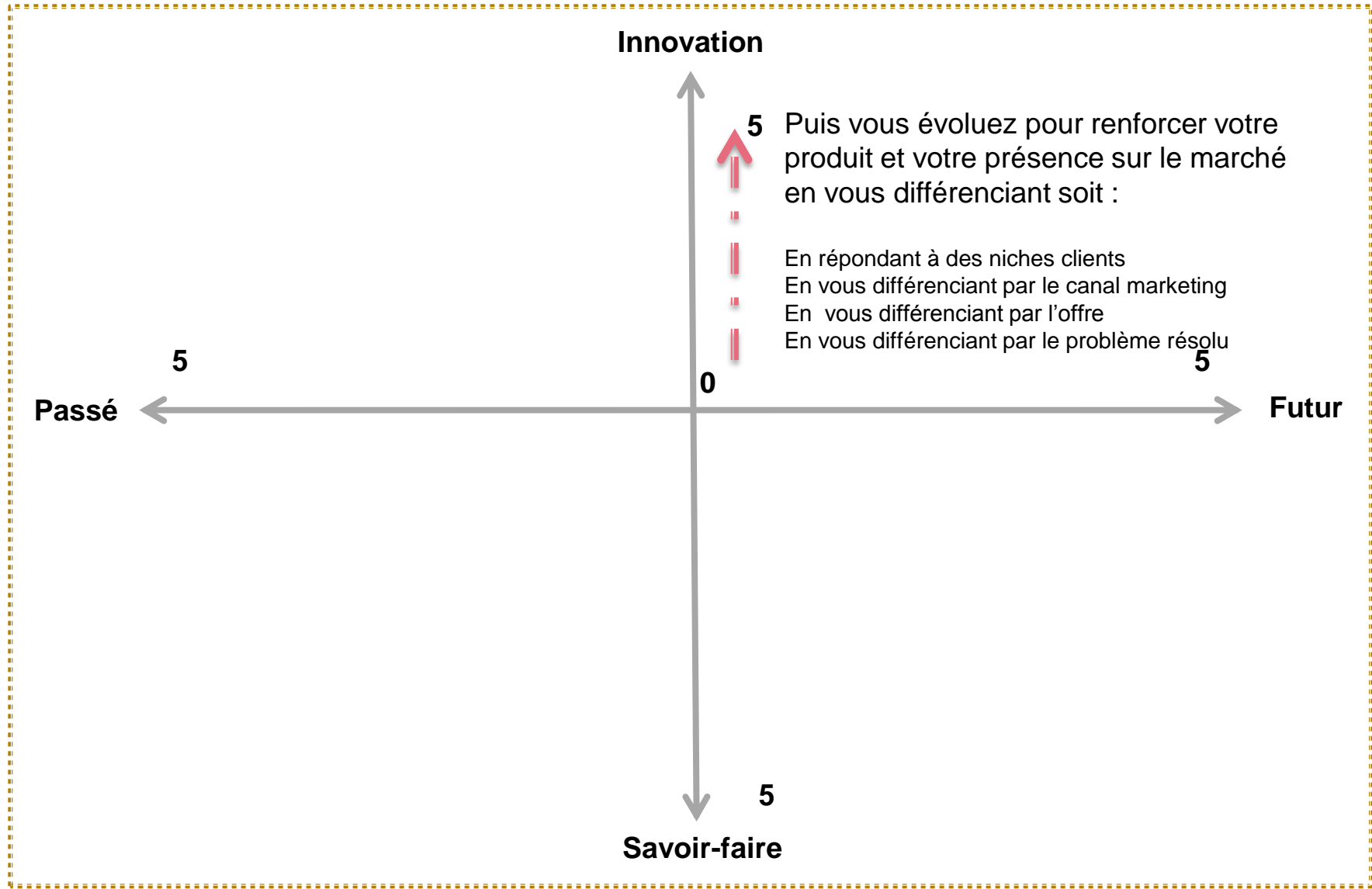
Produits basés sur une technologie brevetée ou un savoir-faire protégé mais capable de renouveler ses promesses

Les + : R&D puissant et marchés de niche bien servis.
Les - : petites structures devant apprendre à gérer la concurrence et son développement en même temps. L'impact du management est crucial.

5

Savoir-faire





Innovation

5

Puis vous évoluez pour renforcer votre produit et votre présence sur le marché en vous différenciant soit :

- En répondant à des niches clients
- En vous différenciant par le canal marketing
- En vous différenciant par l'offre
- En vous différenciant par le problème résolu

0

5

Passé

5

Futur

5

Savoir-faire

Comparez

Lorsque vous avez des idées à peu près claires, n'hésitez pas à en discuter ensuite avec des proches ou des pairs.

Montrez votre valeur

En créant de la valeur !